



EESTI MAAÜLIKOOL
Majandus- ja sotsiaalinstituut

Joel Rannat

**KREDIIDIRISKIDE MAANDAMINE EESTI
PÕLLUMAJANDUSETTEVÕTETES**
CREDIT RISK MITIGATION IN ESTONIAN FARMS

Bakalaureusetöö
Maamajandusliku ettevõtluse ja finantsjuhtimise õppekava

Juhendaja: Maire Nurmet, *Dr (Econ)*

Tartu 2018

Eesti Maaülikool Kreutzwaldi 1, Tartu 51014		Bakalaureusetöö lühikokkuvõte	
Autor: JOEL RANNAT		Õppekava: Maamajanduslik ettevõtlus ja finantsjuhtimine	
Pealkiri: Krediidiriskide maandamine Eesti põllumajandusettevõtetes			
Lehekülgi: 43	Jooniseid: 7	Tabeleid: 2	Lisasid: 1
Osakond: Majandus- ja sotsiaalinstituut Uurimisvaldkond (ja mag. töö puhul valdkonna kood): S181 Rahandus Juhendaja(d): dotsent Maire Nurmet Kaitsmiskoht ja -aasta: Eesti Maaülikool 2018			
<p>Ettevõtted satuvad sageli olukordadesse, kus müüakse toodangut või osutatakse teenust ostjatele, kes ei tasu õigeaegselt saadud kauba eest. Ettevõtte peab sellest tulenevalt analüüsima ostjate krediitdivõimekust kaubakrediidi andmisel ehk toodangu krediiti müümisel. Käesoleva bakalaureusetöö eesmärk on välja selgitada, milliseid meetodeid kasutavad Eesti põllumajandusettevõtted krediidiriskide maandamiseks.</p> <p>Andmete kogumiseks kasutati poolstruktureeritud intervjuu meetodit. Andmeid analüüsiti kvalitatiivse sisuanalüüsi kaudu. Valimisse, mis moodustus juhuvaliku teel, kuuluvad ettevõtted Eesti Põllumajandus-Kaubanduskoja liikmeskonnast.</p> <p>Tulemustest selgus, et enimlevinud krediidiriski maandamise meetod on enne tehingu sõlmimist taustakontrolli sooritamine kliendile. Tulemustest selgus samuti ka tehingujärgse kliendi monitoorimise tähtsus Eesti põllumajandusettevõtete seas. Olulise järeldusena tuuakse välja taustakontrolli tähtsus, millega põllumajandusettevõtted tegelevad, kuid veel mitte nii laialdaselt.</p>			
Märksõnad: krediidiriski maandamine, taustakontroll, põllumajandusettevõtte			

Estonian University of Life Sciences Kreutzwaldi 1, Tartu 51014		Abstract of Bachelor's Thesis	
Author: JOEL RANNAT		Speciality: Rural Entrepreneurship and Financial Management	
Title: Credit risk mitigation in Estonian farms			
Pages: 43	Figures: 7	Tables: 2	Appendixes: 1
Department: The Institute of Economics and Social Sciences Field of research (and for Master's Thesis add research field code): S181 Finance Supervisors: Maire Nurmet <i>Dr (Econ)</i> Place and date: Estonian University of Life Sciences 2018			
<p>Very often companies are getting into situations, where products are sold or services provided to the buyers who does not pay on time for goods received. Therefore, company must analyse credit quality of buyers, when selling or providing credit for services or products. The purpose of this thesis is to find out what methods and strategies are used by the Estonian agricultural companies to hedge credit risk. Data was collected using a method of semi-structured interview. The data were analyzed through the qualitative content analysis. The sample, which includes companies with membership of The Estonian Chamber of Agriculture and Commerce, was formed by random selection.</p> <p>The results revealed that the most prevalent method of credit risk mitigation is performing a background check to the customer prior to the conclusion of the transaction. Also the results showed the importance of the customers monitoring after the transaction among the Estonian agricultural companies. An important corollary outlines the importance of background checks, which is particularly important among the agricultural enterprises, but there are companies that do not yet use enough sufficiently effective strategies for mapping and hedging credit risks.</p>			
Keywords: credit risk mitigation, background check, agricultural companies			

SISUKORD

SISSEJUHATUS	5
1. KREDIIRISK ETTEVÕTLUSES DEBITOORSE VÕLGNEVUSE JUHTIMISE KONTEKSTIS	9
1.1 Krediiriski mõiste ja liigid ettevõtete debitoorse võlgnevuse juhtimise kontekstis.....	9
1.2 Krediiriskide hindamine ettevõttes	12
1.3 Krediiriskide maandamine ettevõtetes.....	17
2. KREDIIRISKIDE MAANDAMINE EESTI PÕLLUMAJANDUSETTEVÕTETES .	22
2.1 Metoodika ja valimi kirjeldus	22
2.2 Eesti põllumajandusettevõtete meetodid krediiriskide maandamiseks.....	26
2.3 Järeldused ja ettepanekud	32
KOKKUVÕTE	35
KASUTATUD KIRJANDUS	37
LISAD.....	41
Lisa 1. Intervjuu küsimused.....	41
SUMMARY	42

SISSEJUHATUS

Sajad ettevõtted sulgevad ukse üle kogu Euroopa iga päev, sest maksejõuetuse tõttu jätavad ettevõtted tarnijatele ja teistele koostööpartneritele kohustused maksmata. Need, kes on läbi viinud asjakohase riskihindamise, kalkuleerinud ära viivitusega ja isegi tasumata maksed, sisenevad tehingusse teadmistega, kui suured riskid neid ees ootavad ja oskavad vastavalt sellele kohandada oma tingimusi kogumispoliitikas ja –menetluses ning samuti kohandada ka kogumise tegevust. Võlgniku ebaõnnestumised põhjustavad ja suurendavad võlausaldajate riski suurenemist. Igal äriühingul on ainulaadne krediidiriski profiil ning see sõltub ettevõtte klientidest ja ärikeskkonnast, kus äriühing tegutseb (FECMA 2015).

Potentsiaalne maksevõimetuse tekkimine on pidev oht juhul kui võimaldatakse ostjatele pikemaid maksetähtaegasid, mistõttu on värske informatsiooni omamine tulevaste klientide kohta hädavajalik. Kliendi võimekust tasuda soetatud toote eest vastavalt kokkuleppele, on võimalik ennetavalt hinnata. Antud informatsiooni võimaldab ettevõtte juhtkonnal vastu võtta otsust, kui palju lubada krediiti kliendile ning paika panna lubatava krediidi maksetähtaegade pikkust. Kuigi krediidikindlustuse pakkujad ja spetsialiseerunud krediidiinspeksioonid võivad seda teavet anda, on ettevõtetel võimalus individuaalselt ka taustauuringuid läbi viia, kasutades avalikult kättesaadavaid andmeid, mis võib aidata luua pilti kliendi krediidiprofiilist, rõhutades ettevõtte nime ja registrikoodi, juriidilist aadressi (see ei pruugi olla tegevusaadress), peamist tegevusvaldkonda, juhatuse liikmete ja omanike informatsiooni, tsiviilkohtumenetluse otsuseid või mõndasid muid menetluses olevaid kriminaalasju, internetis kättesaadavaid uudiseid ja informatsiooni ning ettevõtte finantsnäitajaid (FECMA 2015).

Samas informatsiooni omamine on üks asi, aga selle info õigesti tõlgendamine on äärmiselt hädavajalik kliendi krediidiprofiili loomisel. Krediiditaustainformatsiooni investeerimine aitab tihti ennetada hiljem klientidelt tekkivaid võlgnevusi (FECMA 2015).

Põllumajanduses on üha intensiivistunud ettevõtete vahelise müügi osatähtsus, millega kaasneb partnerile debitoorse võlgnevuse võimaldamine ning seega ka suuremad riskid võla tagasisaamisega. Ettevõtete vaheline müük keskendub toote või teenuse müümisele

ühelt ettevõttelt teisele (Uzialko 2017). Ettevõtete vahelise müügiga seotud probleeme on varasemalt uuritud ja selgus, et ettevõtjal ei ole kindlustunnet krediidiriski vältimiseks, mistõttu on vajalik kaardistada, hinnata ettevõtte krediidiriske ja maandada riskid, et mitte jääda kahjumisse. Ettevõtete vahelise müügiga tegeleva ettevõtte juhtimine nõuab tänapäeval rohkem pingutust kui kunagi varem. Olenemata sellest, et pikaajalised mõlemapoolsed ärisuhted on väga olulised, analüüsivad ettevõtete vahelise müügiga tegeleva ettevõtte osapooled üha rohkem informatsiooni paremate ärivõimaluste kohta ning seega vahetavad välja sagedamini oma koostööpartnereid. Selle tulemusena tuleb eelkõige ettevõtete vahelises ettevõtluses mõelda strateegiliselt ja tegutseda järjepidevalt seatud eesmärkide elluviimisel (Pöldme 2015). Krediidiriski teemat on enamasti uuritud vaid pankade krediidiriski kontekstis, kuid ettevõtete kontekstis on teemat vähe uuritud. Merilin Ratas (2015) on uurinud oma magistritöös üldiselt riske ja riskide juhtimist põllumajandusettevõtetes ning Helen Saar (2017) uuris oma magistritöös krediidiriski prognoosimise mudeli koostamist ettevõtte näitel. Uurimistöö tulemused aitavad kaasa kahjumisse viivate riskide minimeerimisele.

Tihti satuvad ettevõtted olukorda, kus müüakse toodangut või osutatakse teenust ostjatele, kes ei tasu õigeaegselt saadud kauba eest. Ettevõtete vaheliste tehingute õnnestumisel on oluline, et krediidipoliitika oleks võimalikult täpselt paika pandud ning ettevõtjal oleks võimalikult hea ülevaade, kus tema raha igal ajahetkel on. Krediidipoliitikas on jällegi äärmiselt oluline viia krediidiriskid minimaalseks. Krediidirisk tähendab riskiolukorda, milles vastaspool ei suuda teha makset, mille ta on lepingu järgi kohustatud tegema (Euroopa Keskpanga määrus 2016, lg 21). Just ettevõtete vahelised tehingud on bakalaureusetöö autori huviobjekt seepärast, et kuigi krediiditaustainformatsioon on tänasel päeval küllaltki lihtsasti kättesaadav, siis ikkagi on võlgnevuste tekkimine krediidi andmisel äärmiselt suur probleem. Bakalaureusetöö probleem on esitatud uurimisküsimusena, milliseid meetodeid kasutavad põllumajandusettevõtted krediidiriskide maandamiseks. Selleks uuritakse, kuidas ja millises mastaabis taustakontrolli tehakse klientidele.

Töö aktuaalsus seisneb vajaduses välja selgitada põllumajandusettevõtete krediidiriskide maandamise tehnikad Eesti põllumajandussektoris. Käesolevas töös keskendutakse põllumajandusettevõtetes ostjate krediidivõimekuse analüüsimise probleemile, võttes vaatluse alla kommerts krediidi (*Trade Credit*), mis kajastub põllumajandusettevõtete

bilansis nõuetena ostjate vastu. Kommertskrediit on jooksvas majandustegevuses kujunev ostjate võlgnevus müüjatele (EE 06 s. v. kommertskrediit).

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärk on välja selgitada, milliseid meetodeid kasutavad Eesti põllumajandusettevõtted krediidiriskide maandamiseks.

Eesmärgi täitmiseks püstitati järgmised ülesanded:

- anda ülevaade krediidiriski liikidest ja defineerida krediidiriski mõiste;
- anda ülevaade krediidiriskide hindamisest;
- anda ülevaade krediidiriskide maandamisest ettevõtetes;
- selgitada välja Eesti põllumajandusettevõtete meetodid krediidiriskide maandamiseks;

Bakalaureusetöö koosneb kahest peatükist, millest esimeses avatakse krediidiriski mõiste, kirjeldatakse krediidiriskide hindamise võimalusi ettevõtluses ning meetodeid ja strateegiaid krediidiriskide maandamiseks ettevõtetes. Antakse ka ülevaade agentuuriteooriast, millele bakalaureusetöö peamiselt ka põhineb. Agentuuriteooria sisuks on suhted ettevõtetevahelises müügis osalevate kahe osapoole vahel. Käesoleva bakalaureusetöö teema avamiseks on kasutatud Holtoni (2004), Browni, Molesi (2014), Booti, Milbourni ja Schmeitsi (2006) seisukohti krediidiriskide liikidest, hindamisest ning maandamisest.

Teises peatükis ehk töö empiirilises osas kirjeldatakse metoodikat ja valimit, tuuakse välja tulemused krediidiriskide maandamiseks, analüüsitakse tulemusi ja tehakse järeldused. Lisaks tehakse ettepanekud põllumajandusettevõtetele krediidiriski maandamiseks. Eesti Põllumajandusettevõtete krediidiriskide maandamise empiirilise uuringu andmete kogumiseks kasutati poolstruktureeritud intervjuu meetodit. Andmeid analüüsiti kvalitatiivse sisuanalüüsiga. Intervjuud põllumajandusettevõtete krediidipoliitika eest vastutavate isikutega, viidi läbi 2017. aasta maikuu. Juhuvaliku teel moodustatud valimisse kuuluvad ettevõtted Eesti Põllumajandus-Kaubanduskoja liikmeskonnast.

Käesolev bakalaureusetöö juhib tähelepanu krediidiriskidele tähelepanu pööramise olulisusele ettevõtjate hulgas. Bakalaureusetöö tõstab ka ettevõtjate teadlikkust, mis võimalused on krediidiriskide maandamiseks.

1. KREDIIDIRISK ETTEVÕTLUSES DEBITOORSE VÕLGNEVUSE JUHTIMISE KONTEKSTIS

1.1 Krediidiriski mõiste ja liigid ettevõtete debitoorse võlgnevuse juhtimise kontekstis

Krediidirisk tuleneb sellest, et põllumajandusettevõtted müüvad oma toodet või teenust suures koguses ja vahendajatele. Käesolevas bakalaureusetöös käsitletakse krediidiriski ettevõtte debitoorse võlgnevuse juhtimise kontekstis. Debitoorne võlg tähendab raha paigutust, millest ettevõtte ei saa tulu ja selle taseme muutus mõjutab ettevõtte rentaablust. Pikemad maksetähtajad ja krediidingimuste liberaliseerimine suurendavad ettevõtte käivet, kuid selline olukord tekitab ohu, et ettevõtte ei suuda tagasimakse aeglase laekumise või mittelaekumise tõttu oma kohustusi täita (Jaagund & Kaasik 2008: 15). Valmistoodang müüakse ostjatele krediiti, mistõttu tekib raha laekumise viivitus. Seepärast tuleks välja selgitada ostja võimekus tasuda oma kohustusi ehk deebitori risk (*debtor risk*) (Credit Risk Management... s.a.).

Krediidiriski on võimalik defineerida mitmest aspektist. Winkler (2008) tõi välja, et krediidiriski võib defineerida, kas traditsiooniliselt, mille kohaselt tekib krediidisajal maksejõuetuse tõttu risk kahjumisse jääda. Teine võimalus on avada mõiste „krediidirisk“ väärtuse ja turu suhte kaudu. See tähendab olukorda, kus hinnangu või väärtuse alanemise tõttu tekib kahjumirisk või deebitori poolt krediidi maksmata jätmine. (Winkler 2008) Krediidirisk on laenuvõtja või ühe osapoolle suutmatuse täita oma kohustusi (Credit Risk Management... s.a.). Krediidirisk on risk, et finantstehingu üks osapool tekitab teisele osapoolle kahju sellega, et ei suuda tasuda enda kohustust (IFRS 7. Appendix A). Krediidirisk on risk, mis on seotud mistahes krediidiga seotud sündmusega. Näiteks krediidikvaliteedi muutused (krediidireitingute tõus või langus), kredidivahemiku variatsioonid ja vaikimisi sündmused (Bielecki & Rutkowski 2004). Krediidiriski on käsitletud ka riskina, mille puhul kaubanduspartner ei täida oma kohustusi õigeaegselt või ka pärast tähtaega (Andersson, Mausser, Rosen, Uryasev 2000). Krediidiriski mõistete võrdlus on tabelis 1.

Tabel 1. Krediidiriski mõistete võrdlus *Allikas:* Autori koostatud eelmainitud autorite poolt väljatoodud mõistete alusel

Krediidiriski mõiste	Autor (aasta)
Krediidirisk on olukord, kus krediidisaajal tekib maksejõuetuse tõttu risk kahjumisse jääda	Gerhard Winkler (2008)
Krediidirisk on olukord, kus hinnangu või väärtuse alanemise tõttu tekib kahjumirisk või deebitori poolt krediidi maksmata jätmine	Gerhard Winkler (2008)
Krediidirisk on laenuvõtja või ühe osapoolle suutmatus täita oma kohustusi	Ettevõtte Young & Associates (s.a)
Krediidirisk on risk, et finantstehingu üks osapool tekitab teisele osapoolle kahju sellega, et ei suuda tasuda enda kohustust	IFRS 7 (2007)
Krediidirisk on risk, mis on seotud mistahes krediidiga seotud sündmusega	Tomasz R. Bielecki, Marek Rutkowski (2004)
Krediidiriski on käsitletud riskina, mille puhul kaubanduspartner ei täida kohustusi õigeaegselt või ka pärast tähtaega	Fredrik Andersson, Helmut Mausser, Dan Rosen, Stanislav Uryasev (2000)

Krediidiriski on defineeritud ka finantslepingus sätestatud vastaspoolle krediitikvaliteedi muudatustest tekkinud finantskahjude jagamisena (Giesecke 2004). Kõige lihtsam viis krediidiriski mõista on mõelda mõne isikliku elulise situatsiooni peale. Näiteks juhul, kui üks ettevõtte pöördub teise ettevõtte poole sooviga saada rahalist laenu millegi tootmiseks, mille summa on suurem kui eluks vajalike tarbeostude peale igapäevaselt kuluv rahasumma. Sellisel juhul ei ole kindlustunnet, et laenates vajaminev summa laenuandja rollis olevale ettevõttele tagasi makstakse, mistõttu tundub otstarbekas keelduda laenu andmast. Teisalt on sel juhul võimalik, et kaotatakse kasumlik võimalus ise hiljem tulu teenida. Siinkohal ongi tegemist vaid usaldusel põhineva kokkuleppega, mille soovitatav tulemus oleks laenu tagasi saamine ja veel parema tulemuse korral tasutakse võlg intressidega (Brown & Moles 2014: 1/3).

Mittesoovitatav tulemus on olukord, mida tahetakse vältida ehk hetk, kui isik ei suuda laenu ja krediidikontekstis lepingust või kokkuleppest tulenevat summat ära maksta. Konkreetse näite puhul saab rääkida mittesoovitava tulemuseni jõudmise riskist kui finantsriskist ehk täpsemalt krediidiriskist (Brown & Moles 2014: 1/3). Krediidiriski puhul annab üks pool laenuna summa, toote või teenuse teadmise, et see makstakse hiljem kas täies ulatuses või osadena tagasi. Risk seisneb selles, et oht on jääda kahjumisse antud tehinguga.

Krediidiriski käsitletakse sageli mitmel tasandil pigem panganduse ja laenu andmisega seotud probleemide uurimisel (Božović, Urošević, Živković 2011). Krediidiriski seostatakse riskiga, mille puhul laenuvõtja ei pruugi tasuda laenu, mistõttu laenuandja võib kaotada laenu põhisumma või intressi, mis sellega kaasneb. Krediidirisk tekib, sest laenuvõtjad loodavad kasutada tulevaid rahavooge, et maksta hetkel probleemseid võlgasid. Sageli on võimatu tagada, et laenuvõtjal on kindlasti vahendeid võlgade tasumiseks. Intressimaksed laenuvõtjalt või võlainstrumendi kohustuselt on laenuandja või investori tasu eeldatava krediidiriski eest (Investopedia s.a.). Intress on seega üks võimalus krediidiriski reguleerimiseks ja laenuandja kindlustunde tekitamiseks, mistõttu on krediidi andjal väheselgi määral võimalus motiveerida krediitvõtjat laenusummat tagastama.

Keskendudes krediidiriskile ettevõtluse kontekstis, on vajalik määrata, millisele krediidiriski liigile konkreetsetes olukorras tähelepanu pööratakse. Selline teadlik tegutsemisviis võimaldab efektiivsemalt krediidiriske kaardistada ja hinnata. Eristatakse kolme liiki krediidiriske, milleks on krediidiriski marginaal, vaikimisi risk ning alandatud risk. Krediidiriski marginaal tekib volatiilsuse ehk väärtpaberi hinna kõikumise tõttu investeringute intressimäärade ja riskivaba tootluse vahes. Vaikimisi risk tõuseb, kui laenaja ei suuda toime tulla lepinguliste maksetega. Kolmas liik ehk alandatud risk tuleneb emitendi riski hinnangu alanemisest. (Audit IT s.a.) Emitent on väärtpaberi väljaandja (Kesler 2008) ehk juriidiline isik, kes on väärtpabereid emiteerinud või võtnud kohustuse väärtpabereid emiteerida (Väärtpaberituru seadus 2015, § 5 lg 1). Ettevõtete vahelise müügiga seotud tehingute suure osatähtsuse tõttu põllumajanduses keskendutakse antud töös vaikimisi riskile.

Kliendi maksejõuetuse risk on oluline tegur ettevõtte üldises riskantsuses. See, et vähem krediitvõimelised ettevõtted kasutavad kaubakrediiti laiaulatuslikult, selgus uuringu tulemusel, mis keskendus riskantsetele kaubanduse krediitvalikute teguritele. Uuringu käigus dokumenteeriti positiivne riskide võtmise stiimulite suhe tarnija kõrgema juhtkonna ostetud aktsiate ja kliendi maksejõuetuse vahel (Elsilä 2015).

Krediitmüügiga rahuldatakse vajadusi kaupade osas, mida ei suudeta endale võimaldada kohese tasumistingimusega müügi korral (Jaagund & Kaasik 2008: 14). Ettevõtete vahel tekkiv krediidirisk toimub enamasti toodangu krediiti müümisega, mistõttu on tekkiv risk kaubakrediidirisk. Kaubakrediidirisk koosneb esiteks ostja ehk kaupade või teenuste

vahendaja tekitatud riskist, mille puhul puudub laenuandjal informatsioon, kas laenuvõtja tasub antud krediidi. Teine kaubakrediidiriski osa on ostja piirangud ehk iga ostjaga seotud krediidilimiit. Kolmandaks on riigi risk, mille all mõeldakse rahvusvahelisi riske ehk neid krediidiriske, millega tuleb tegeleda erinevates majandustes kauplemisel. (Titchener, 2017)

Kaubakrediidi puhul kasutatakse maksetingimusena nii järelmaksuga kui ka tähtajaga arvega müüki. Tähtajaga arve esitamise korral väljastatakse kaupade müügitehingu sooritamisel ostjale tooted ning nende eest tasumine toimub ühekordse maksena kindlaksmääratud päeval. Järelmaksu puhul saab ostja müügitehingu sooritamisel vastutuse toodete üle ja kohustub nende eest tasuma perioodiliste maksetena. Järelmaksuperiood on sageli poolte vahel kokku lepitud ja sõltub kaupade summast ning ostja maksejõulisusest. Järelmaksuga tasumise kokkulepe võib kõikide krediidiliikide puhul hõlmata kohustusliku sissemakse tasumise tingimust (Jaagund & Kaasik 2008: 14-15).

Kokkuvõttes võib öelda, et krediidiriski ulatuse määramisel on ettevõttel oluline välja selgitada, millist liiki krediidiriskiga on tegemist ning keskenduda sellele, mida toob kaasa kaubakrediidi andmine ning kuidas sellest tulenevaid riske ennetada, hinnata ja vajadusel maandada.

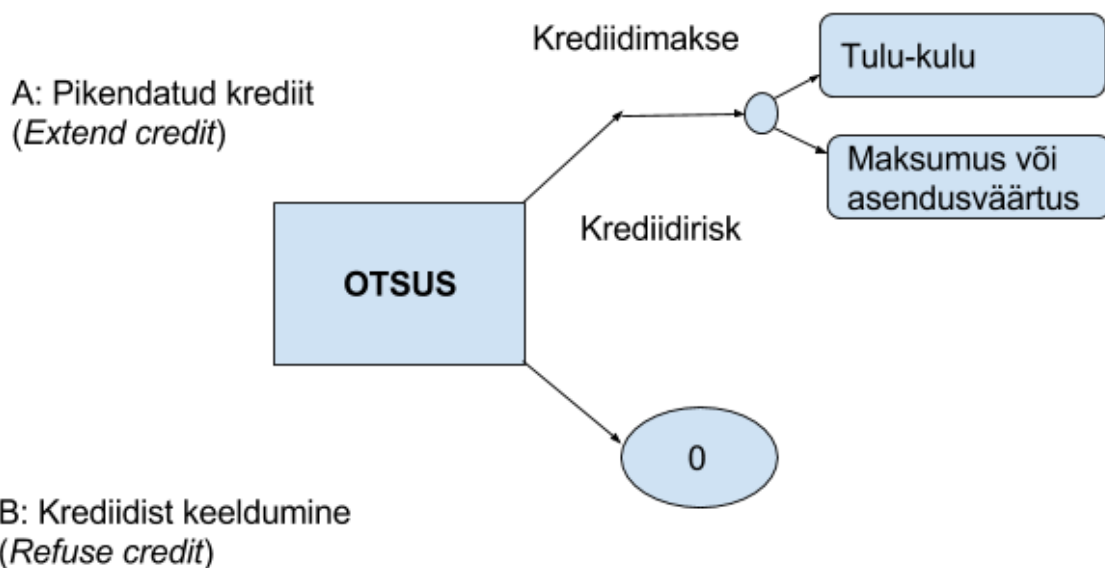
1.2 Krediidiriskide hindamine ettevõttes

Krediidiriske käsitlevad varasemad uuringud, mis on erinevates riikides ja organisatsioonides läbi viidud, on alguse saanud pankade krediidiriski valdkonnast. Käesoleva töö teema avamiseks kasutatakse samadel alustel avaldatud uuringuid ning seisukohti, mis tuuakse käesoleva töö konteksti, mis on krediidiriskide maandamine põllumajandusettevõtetes.

Krediidiriskide hindamisel tuginetakse peamiselt agentuuriteooriale (*agency theory*) ehk esindatuse teooriale otsustusprotsessi raames. Esindatuse teooria sisuks on suhted volitaja (*principal*) ja tema agendi (*agent*) vahel. Volitaja kasutab agendi teeneid, kui ta arvab, et tulemuseks on väärtuse kasv. Volitajal on võimatu teada täpselt, kui palju väärtust tuleb sellisest kokkuleppest, sest volitajal jääb ebakindlaks agendi jõupingutuste tase ja eksogeensed tegurid. Sellegipoolest on kokkuleppe mõte ikkagi see, et volitaja ootab

tehingult mingi teatud väärtuse tekkimist tulevikus (Bosse & Phillips, 2016.). Esindatuse teoorias rõhutatakse vajadusel stiimulite ja sanktsioonide kasutamist eesmärgi saavutamiseks, mille kaudu antakse risk ja vastutus peamiselt üle põhjustajale. Teiseks väga oluliseks märksõnaks on ettevõtte või isiku monitoorimine, mis tähendab järjepidevat kontrolli ning järelvalvet jälgitava subjekti majandusliku seisukorra üle (Uus, Tatar, Vinni 2014: 21). Alternatiivina riski täielikuks vältimiseks on krediidi andmisest keeldumine. Samas, konkurentsi ja ettevõtlusmaastiku pideva arenguga seoses suureneb paratamatult ka riskide tekkimise võimalus, mistõttu on vajalik krediidiriski põhjalikult kaardistada ja hinnata. Kui krediidiriski mõiste võib olla võrdlemisi otseselt mõistetav ja konkreetselt seletatav, siis krediidiriski hindamine seda kindlasti ei ole (Financial Dictionary s. a.). Üheks tähtsaks mõjuteguriks, mille abil selgitada ja hinnata hetkeolukorda või krediidiriski ulatust, on krediidireiting. Krediidireitingud aitavad saavutada soovitud tasakaalu ja mängivad tänu sellele majanduslikult tähtsat rolli. (Boot, Milbourn, Schmeits 2006)

Krediidiriski hindamine nõuab kas täielikult või osaliselt vastaspoolemaksejõuetuse tõenäosuse modelleerimist. Kui kirjeldada krediidiotsust riskijuhtimismudeli seisukohalt, siis on näha, et mudeli loomine hõlmab otsust, kas anda krediiti, mis toob kasu, ent millega kaasneb risk, või keelduda krediidist. Situatsioon, millega krediidi juht peab tegelema, on välja toodud joonisel (Joonis 1) otsustusprobleemina. Eelduseks on tasakaalustada krediidiriski, võttes saadud kasu, pikendades krediiti potentsiaalse kahjumi suuruse summaga. Otsustusprobleem on alternatiiviks keelduda krediidist ning mitte saada sealt kasu. (Brown & Moles 2014: 1/5)



Joonis 1. Krediidi otsuse protsess kui otsustusprobleem (Brown & Moles 2014 põhjal)

Joonisel (Joonis 1) on välja toodud protsess, mis kujutab krediidi juhtide probleemi otsuste tegemisel. Võimalusi on kaks. Esimene võimalus on müüa enda kaupa või osutada teenust krediidimaksega. Sellega kaasneb risk, et teenuse või kauba saaja ei pruugi tasuda õigeaegselt saadud kasu eest. Samas on kliendid rohkem valmis soetama kaupa või teenust krediidi eest. Teine võimalus on mitte müüa krediidiga, mis elimineerib krediidiriski. Samas sellega jõutakse vähemate klientideni, kuna väga paljudel ettevõtetel ei ole kohe ressurssi tasuda kaupa või teenuse eest.

Käesoleva bakalaureuse töö fookuses on selgitada välja, milliseid meetodeid kasutavad Eesti põllumajandusettevõtted krediidiriskide maandamiseks. Krediidiriski juhtimise raamistik sisaldab endas järgmisi indikaatoreid:

- juhatuse ja juhtkondade tolerants riski suhtes (riskivalmidus) on hästi edastatud ning täielikult mõistetud;
- tugev riskiteadlikkuse kultuur;
- krediidianalüüs on põhjalik ja ajakohane;
- krediidiriski hindamise süsteemid kihistavad efektiivselt krediidiriski ja neid kasutatakse varajase riskiennetuse instrumendina või peamise riskiindikaatorina;
- juhtimise infosüsteemid annavad täpse, ajakohase ja põhjaliku ülevaate portfelli;

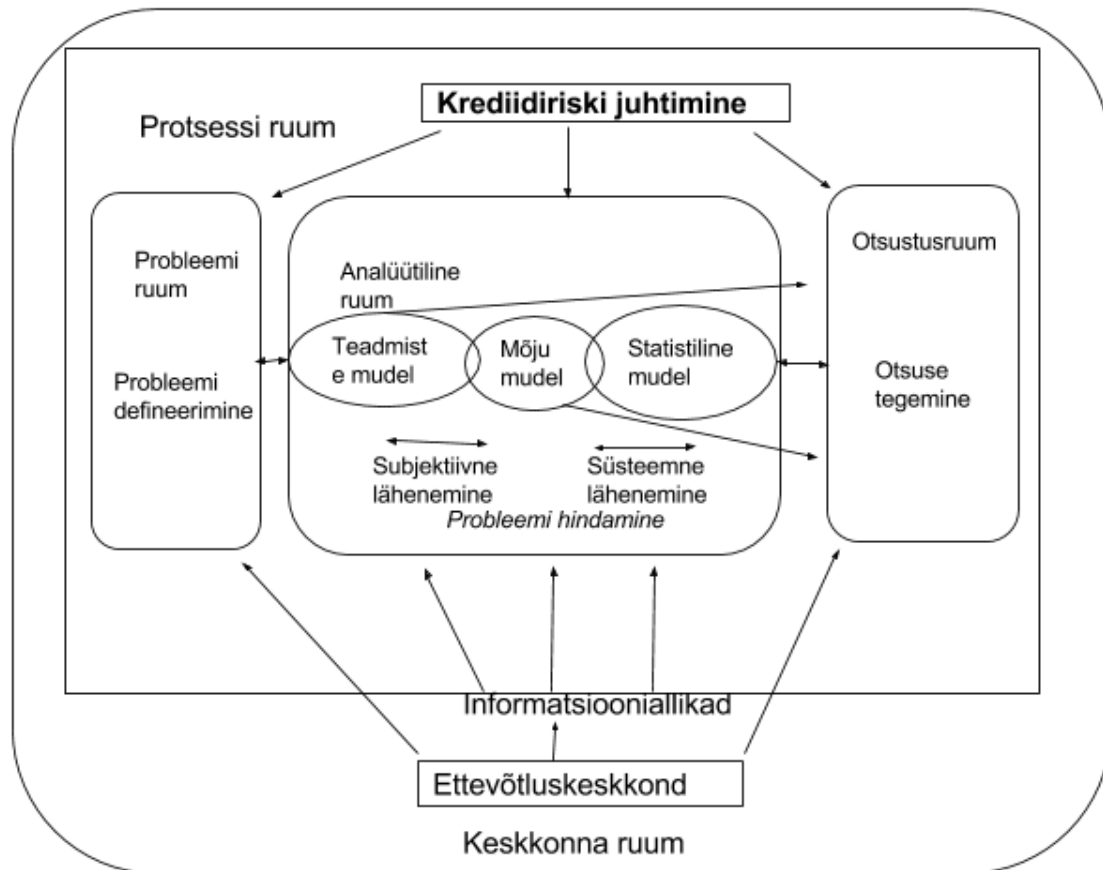
- kontsentratsiooni piirmäärad on sätestatud mõistlikule tasemele, et aidata mitmekesistada portfelli ja kaitsta vaikumisi korreleeritud riski eest;
- strateegilised plaanid on kooskõlas kehtestatud riskivalmidusega ja edendavad piisavat tasakaalu riski ja kasumi kasvu vahel. (Credit Risk Assessment... s.a.)

Võtmetegur krediidiriski juhtimises on oskus rakendada mitmekesistamise reeglit. Mitmekesistamise reegel kinnitab, et mitme laenuga kliendibaas on vähem riskantne kui ühe laenuga kliendibaas. Üks võimalus, kuidas mitmekesistada kliendibaasi, on seada kontsentratsiooni piirmäärad, mis tähendab seda, et laenuandja võib piirata oma laenubaasiseotust konkreetse geograafilise piirkonnaga või konkreetse tööstusega. Sellest tulenevalt on vaikumisi korrelatsioon kõrgem, kui vaadelda igat sektorit eraldiseisvalt (Credit Risk Assessment... s.a.). Ettevõttel, millel on mitu klienti, on risk väiksem, sest kui üks klient jätab enda osa kokkuleppest täitmata, siis ettevõttel on teisi valikuid veel, kust ta saab kahju tasa teenida. Ühe kliendiga ettevõttel on aga risk suurem, sest kui selle ühe kliendiga peaks koostöö lõppema, siis ei ole ka ettevõttel enam müügitulu võimalik teenida.

Krediidiriski hindamise tulemuslikkuse uurimisel on abiks omada ülevaadet erinevate kontrollmeetmete olemasolust ettevõttes. Tähtis on korrektse sisekontrolli jõustamine ja juurutamine ettevõtte juhatuse ja juhtkonna poolt tagamaks, et krediidinõuded oleks kehtestatud vastavalt riskivalmidusele. Samuti on oluline, et õigel ametiastmel olev juht oleks piisavalt informeeritud kõikidest eranditest ja piirangutest krediidipoliitikas. (Credit Risk Assessment... s.a.)

Krediidiriski hindamise puhul ettevõtluses on võimatu ennustada tulevikku. Krediidianalüüs ei prognoosi kindlasti ettevõtte tulevikku või turu käitumist. Pigem näitab analüüs, mida võib oodata ja eeldada ettevõttelt. Ükskõik, milliseid meetodeid katsetada, jääb krediit kas osaliselt või täielikult mingist aspektist hindaja jaoks probleemseks olukorraks. Seetõttu ei ole vahet, milline info ja kui palju sisendit on osapoolte kohta avaldatud laenu või investeringu osutamise tehingu ajal. Krediidianalüüsis on oluline faktide uurimine ja nende selge ning võimalikult täpne esitlemine. Teine mõjutav tegur krediidianalüüsis on kogemus, mida omandatakse ja tunnetus, mis on subjekti osas enne

tehingut. Ettevõtte varasem tegevus ei ole indikaatoriks, kuidas ettevõtte tegutseb tulevikus ja mineviku tulud ei kata tuleviku kulusid. (Credit & Finance Risk Analysis 2016)



Joonis 2. Krediidiriski hindamise mudel (Brown & Moles 2014)

Üks viis, kuidas iseloomustada krediidiriski hindamise protsessi, on kujutatud joonisel 2. Vasakult paremale on iga eelnev etapp järgneva seotud. Esimene etapp on defineerida probleem. Enamikel juhtudel on tegemist vaikimisi muutujaga. Mõnel juhul võib see siiski olla keerulisem, sest soovitakse monitorida ja hinnata muutusi krediitikvaliteedis, mitte vaid otsuste ning muutuste tegemata jätmist. Sõltumata sellest, kuidas probleem on defineeritud, tuleb probleemi analüüsida. (Brown & Moles 2014: 1/13)

Meetodid ehk mudelid krediidiriskide hindamiseks saab paigutada analüütilisse ruumi. Nendeks mudeliteks on teadmiste, mõju hindamise ja statistilised mudelid, nõuavad andmeid ja/või informatsiooni ärikeskkonnast (näiteks ettevõtte aruanded, finantsaruanded, ettevõtteväärtpaperite turuhinnad, makseajalugu jne). Erinevaid analüütilisi meetodeid võib

grupeerida (1) teadmiste mudeliteks, milles kaasatakse subjektiivsuse mõõdet (näiteks analüütiku ekspertarvamuse kasutamine), (2) mõju mudeliteks, mis ühendavad endas subjektiivsuse ja süsteemse analüüsi elemente (näiteks suhteanalüüs), ja (3) statistilised mudelid, mida võib pidada lähenemise poolest rohkem süsteemseks (näiteks krediidiskooringu mudelid). Analüüsi tulemusi kasutatakse otsuse tegemiseks analüütilises ruumis eesmärgiga saavutada otsus, kas anda kliendile krediiti või mitte (Brown & Moles 2014: 1/13).

Krediidiotsuse hindamisel võib tekkida kahte sorti vead. Esimest tüüpi viga on see, kui antakse krediiti madalama kvaliteediga ettevõttele (ekslikult on klassifitseeritud kõrge riskiga ettevõtte madala riskiga ettevõtteks) ja seeläbi tekib ootamatu kahju. Teist tüüpi viga on see, kui ei anta kõrge kvaliteediga ettevõttele krediiti, kuna ekslikult on klassifitseeritud madala riskiga ettevõtte kõrge riskiga ettevõtteks. Seetõttu puudub võimalus teenida kasumit. Praktikas pühendavad krediidianalüütikud rohkem aega, et vältida esimest tüüpi viga. Tuleneb see sellest, et finantsiline tagajärg, kõrge riski ekslikult madalaks riskiks liigitamisel, on suurem, kui mõne madala riski liigitamisel kõrgemaks. Selle põhjuseks on asjaolu, et krediidi suurendamise kulud on tunduvalt suuremad olukorras, kus antakse krediiti kõrgema riskiga ettevõttele, kui olukorras, kus madala riskiga ettevõttest ekslikult loobutakse ning loobutakse ka potentsiaalsest kasumist. Seda põhjustab omakorda kahjumitootmise määrade ebakindlus ning sellega kaasnevad lisakulud. See tähendab, et krediidihindamise mudel, mis harilikult tõrjub kõrgkvaliteetselt head krediidid halvaks, tähendab liigset võimalikku kahjumit ettevõttele (Brown&Moles 2014).

Kokkuvõtteks võib öelda, et krediidiriski hindamisel on oluline omada võimalikult täpset informatsiooni potentsiaalse koostööpartneri kohta. See kiirendab otsustusportsessi ning aitab teha paremaid krediidiotsuseid.

1.3 Krediidiriskide maandamine ettevõtetes

Krediidirisk sõltub kõigi osapoolte kokkuleppest. Seda toetab esindatuse teooria, mis eeldab, et tehingu sõlmimise alguses on osapooltel lahknevad eesmärgid ning on vaja paika panna kindlad reeglid. Piiritletud reeglid annavad võimaluse juba varakult krediidirisk

miinimumini viia. Enamjaolt kujuneb usalduslik suhe välja ajaga ehk alguses iseloomustab ka partnerlusel põhinevat koostööd sageli esindatuse teooriale omane koordineerimine. Esindatuse teooriale on iseloomulik eesmärgi ühilduvus ehk küsimus, kuivõrd reaalne ja idealistlik vaade ühilduvad, mis omakorda eeldab eesmärgilahknevust lähtuvalt iseteadlikest ratsionaalsetest osapooltest. Samuti iseloomustab teooriat alguses valitsev ebausaldus ja kontrollikeskne toimimisviis, mis viitab toimiva kontrollsüsteemi (sealhulgas taustakontroll) olemasolu vajadusele ettevõttes (Uus, Tatar, Vinni 2014: 20).

Sellega seoses on esindatuse teooria toetajate tavaliseks väljakutseks põhjalikumalt selgitada üldlevinud esindatuse teooria probleemi ning kuidas seda lahendada (nt. Dalton, Hitt, Certo, & Dalton, 2007; Ghoshal, 2005; Hill & Jones, 1992). Probleem tekib siis, kui üks osapool (volitaja) palkab teise osapoole (agent), et ettevõttele lisaväärtust luua. Esindatuse teooria probleemi põhijooned seisnevad selles, et volitaja ja agendi huvid erinevad ja volitajal on ebatäpne informatsioon agendi panuse ja tegevuse kohta. Need omadused defineerivadki probleemi ja probleem omakorda põhjustab ühiskonnas lõppkokkuvõttes kulusid ja ebatõhusust, üks volitaja korraga. (Bosse & Phillips 2016)

Siin võib tekkida ka olukord, kus krediidi andmisel tuleb laenuandjal finantsvahenditest puudu ning ta on sunnitud pöörduma panga poole. Pangast on tal võimalik võtta laenu, mille ta saab ära tasuda siis, kui võlgnik talle ära tasub. See võib aga viia laenuandja samuti võlgniku staatusesse, kui ta ei suuda ära tasuda pangale finantsvahendite puuduse tõttu. Tekib likviidsusprobleem, mis toob ettevõttele kulusid kaasa ja põhjustabki finantskriisi. Finantskriisi ajal esineb tavaliselt tarneahelas kaubakrediidi levik. Esiteks, ettevõtted, millel on suuremahulised ostjatega seotud nõuded, lükkavad maksmist tarnijatele edasi, et vältida ettevõtte maksejõuetuse riski suurenemist. Tarnijate loomulik reaktsioon on tegutseda täpselt samamoodi tarnijatega, viivitades ka oma maksetega, mis põhjustab kaubakrediidi levikut tarneahelas, mida iseloomustab kaskaadiefekt. Teiseks, kõrge riskiga ettevõtted, millele on keelatud ametlikult krediidid, taotleavad oma tarnijatelt kaubanduskrediiti. Kuna antud ettevõtted on finantskriisi ajal piiratud krediidiga, viivitatakse tarnijatele maksmisega, et ära hoida maksejõuetust ning ka seetõttu, et ettevõttel puuduvad muud krediidiallikad. Finantsasutuste krediidipiirangute korral on tarnijad need osapooled, kes pakuvad kaubakrediiti madala krediidireitingu saanud ettevõtetele (Bastos & Pindado 2012). Kaubakrediit võib kompenseerida pankade krediidi karmistumist, kuid see hüvitis saab tekkida ainult lühikese aja jooksul. Pärast seda

muutuvad tarnijad samuti krediidi pii ratsuks ning seejärel vähendavad ka kaubakrediidi taset. Antud tõsiasjast arusaamine on väärtuslik valitsusele, kes püüavad võtta kasutusele ennetavaid meetmeid, leevendamaks finantskriisi negatiivseid mõjusid (Bastos & Pindado 2012).

Meetodid, mis rakendatakse krediidiriski maandamiseks lähtuvalt arenguteooriast:

- elimineerida oportunistlik käitumine;
- kasutada piisavalt stiimuleid ja sanktsioone tagamaks seda, et teave on ühtlane;
- varade ja moraalariskide haldamine lepingunõuete abil;
- reputatsioon kui stiimul ja sanktsioon;
- eesmärgi täitmise ja joondumise kindlustamine. (Uus jt 2014: 21)

Enamik krediidiriski juhtimise vahenditest kuuluvad ettevõttesisese strateegia kategooriasse, milleks on viis tegurit:

- Taustakontroll: võimaliku vastaspoole krediidiriski hindamine. See on vanim ja kõige elementaarsem vahend juhtimaks krediidiriski avatust.
- Positsiooni piirangud: igale vastaspoolele kehtestatakse individuaalsed krediidilimiidid. Need positsiooni piirangud võivad olla nii „pehmed“ kui ka „jäigad“; endistel oleks sarnased eesmärgid, mida mõnikord võidakse olla rikutud; viimasel oleks jäik ja kiire limiit, mida ei tohi mitte mingi hinna eest rikkuda ega ületada.
- Monitoorimine: ettevõtted peaksid alati jälgima enda käimasolevaid krediidiriski positsioone, eriti vastaspooli, kellega tehakse tihedat koostööd. Monitoorimissüsteemid peaksid saatma hoiatavaid signaale, kui vastaspool jõuab või ületab teatud positsioonilimiidi.
- Tasaarvelduskord: kindlustamaks juhul kui üks osapool ei pea kokkuleppest kinni, võlgnetav summa arvestatakse netosummana, mitte brutosummana.
- Krediidikvaliteedi parandamis meetodid hõlmavad tasumata võlgade perioodilist tagasi nõudmist; kehtestatud marginaali ja tagatise nõudete korrigeerimist ja korralduste tegemist, mis võimaldavad teha või saada täiendavaid tagatismakseid, kui üks osapool kannatab krediidikahju käes; krediidigarantii soetamist kolmandate osapoolte käest; krediidi kokkuleppeid, et lõpetada lepingud, kui ühe osapoole krediidireiting jõuab kriitilise tasemeni. (Woods & Dowd 2008: 18)

Osa ettevõtteid „müüvad“ oma nõuded kolmandale osapoolele. Sellel on kaks peamist puudust, milleks on asjaolu, et tehing nõuab palju kulusi ning võlgade kogumise üleandmisega agressiivsele kolmandale osapoolele võivad ettevõtted riskida klientidest võõrandumisega (Dittman 2016).

Lisaks krediidipoliitikale määrab krediidiotsuse ja riskide ulatuse akreditiivi või ettemakse rakendamine. Akreditiiv on rahvusvaheliselt kasutusel olev makseviisi termin, mis tähendab tagasivõtmatut maksekohustus ja mis on ostu-müügilepingust täiesti sõltumatu (Hint 2016). Akreditiive ja ettemakseid rakendatakse üldjuhul rahvusvahelistel tehingutel. Paraku nendega kaasnevad limiidid, mis määravad, kui palju ostjad on valmis ostma. Samuti on akreditiivid kallid (kliendil võib kuluda ~3% tehingu kohta). Lisaks tuleb akreditiivid üldjuhul luua tehing-tehingu kaupa. (Dittman 2016)

Üheks krediidiriski maandamise instrumendiks on lisaks eelnevalt mainitud vahenditele faktooring. Faktooring on tehinguliik, milles ettevõtte müüb enda arved või nõuded finantsasutusele, mida kutsutakse „faktoriks“. Faktor seejärel nõuab raha eelneva ettevõtte klientidelt arve alusel. Faktooringut nimetatakse mõningates tööstusharudes ka „arvete rahastamiseks“. Peamise põhjusena valivad ettevõtted faktooringu seetõttu, et soovitakse saada raha nõuetelt kiiremini, kui oodata 30-60 päeva, mis üldjuhul võtab aega kliendil nõude tasumiseks. Faktooring võimaldab ettevõtetel kiirendada rahavoogu, mis omakorda lihtsustab neil töötajatele palga maksmist, klientide tellimustega tegelemist ning tootlikuse suurendamist. (What is Factoring... 2014) Faktooring võimaldab pakkuda oma klientidele pikemaid maksetähtaegu parandades sealjuures likviidsust (SEB s.a.).

Eelnevast lähtudes peab krediidiriskide edukaks maandamiseks olema ettevõttes fikseeritud krediidipoliitika. Krediidipoliitika on reeglite ja toimingute kirjelduste kogum, mille eesmärk on ettevõtte müügiimahtude ja kasumi maksimeerimine ning krediidikaotuste minimeerimine. Ettevõtte hoiakut krediidiriskide suhtes väljendabki krediidipoliitika. Kindlasti ei tohi olla ettevõtte krediidipoliitika staatiline, vaid peab arvestama aktuaalseid äritingimusi ja –tavasid. (Creditinfo s.a.)

Üldsuunad jaotuvad krediidipoliitikatel kolmeks: liberaalne, neutraalne ja konservatiivne. Liberaalne sobib ettevõtetele, kus müügimeeskond teeb krediidiotsused ja

krediidiosakonnal on pigem konsulteeriv roll. Samuti on kasu just liberaalsest suunast siis, kui ettevõttel on kõrge kasumimarginaal ja ollakse valmis rohkem riske võtma ning taluma suuremaid krediidikaotusi, suurema käibe nimel. Neutraalse krediidipoliitika edukus nõuab müügi- ja krediidipersonali vahelist toimivat koostööd. Peamine eesmärk on neutraalsel suunal suurendada müügi- ja krediidi maksekommetega klientidele ja vähendada halbade maksjate osa. (Creditinfo s.a.)

Kui krediidikaotused on muutunud olematuks, siis poliitika on kujunenud liiga konservatiivseks ja tuleks suurendada krediidimüügi kaasnevaid riske kasumi maksimeerimiseks. Konservatiivne poliitika sobib ettevõtetele, mis on turgu valitsevas seisundis oma valdkonnas ja ei pea märkimisväärsed riske võtma, et müüki stimuleerida. Finantsraskustega ettevõtetele, mis ei vaja olulist turuosa suurendamist, on see poliitika samuti otstarbekas. (Sealsamas)

Sõltumata ettevõtete püüdlustest riskidest ja kahjumisse jäämisest hoiduda, tekivad siiski vahel soovimatud võlad, millega tehingu alguses ei arvestata. Soovimatute võlgade krediidiriski juhtimiseks pööratakse ettevõtetes tähelepanu kindlustamisele. Seejuures jääb märkamata aspekt, et enesekindlustus ei kaitse väga suurte ootamatute kahjude eest, mis ei hoia ära krediidiriski tekkimist. Kindlustusseltsid eraldavad küll raha ootamatute võlakohustuste jaoks, kuid siiski mõjutab soovimatu kahju ilmumine negatiivselt rahavoogusid ja bilanssi. (Dittman 2016)

Ettevõtted, kus ühendatakse enda kapital kindlustusega, ei ole võimelised investeerima kasvuvõimalustesse ja muutuvad tihti väga konservatiivseks, eriti rahvusvahelistel turgudel. Sellise teguviisiga ettevõtted peavad võtma endale ka täieliku vastutuse klientide krediidikõlblikkuse hindamise eest. (Dittman 2016)

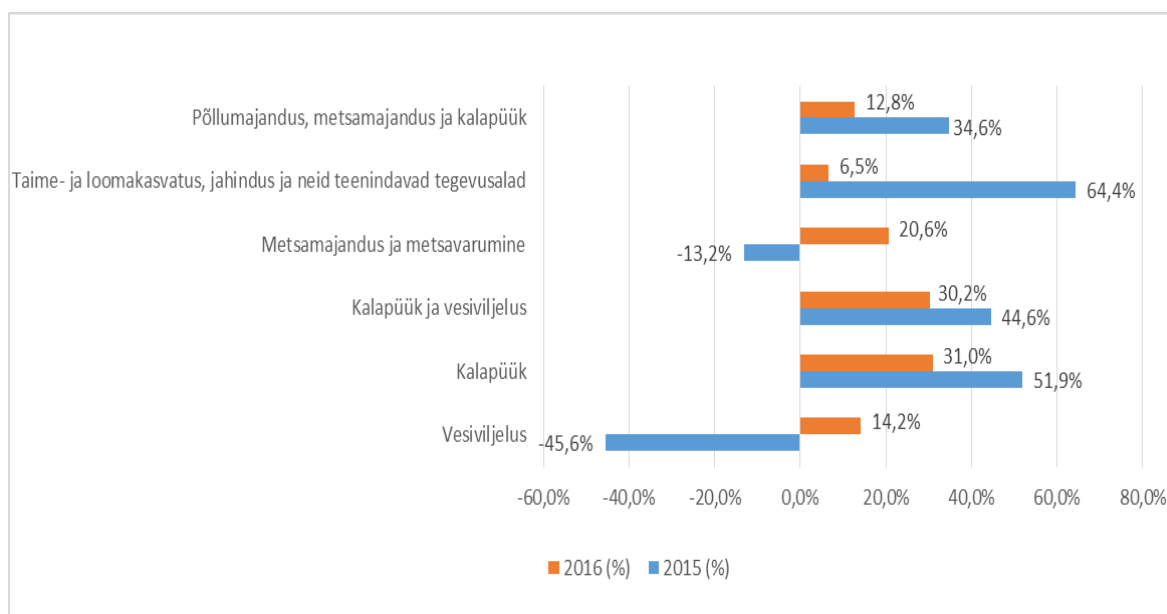
Kokkuvõttes sõltub krediidiriski tekkimine ja põhjus väga mitmest asjaolust, milleks võib olla ettevõttes kokkulepitud krediidipoliitika reaalne rakendamine, erinevate osapoolte koostöö, kaubakrediidi levik tarneahelas ning kolmandate osapoolte kaasamine tehingus. Nende tegurite läbimõtlemine ja lähtuvalt olukorrast kasumlikult toimimine mõjutab suuresti krediidiriski olemust ja tekkimist.

2. KREDIIDIRISKIDE MAANDAMINE EESTI PÕLLUMAJANDUSETTEVÕTETES

2.1 Metoodika ja valimi kirjeldus

Käesoleva bakalaureusetöö tulemusena selgitatakse välja, kuidas Eesti põllumajandusettevõtted krediidiriske maandavad. Esmalt kirjeldatakse Statistikaameti andmete põhjal olukorda põllumajandus, metsamajandus ja kalapüügi valdkonna ettevõtete debitoorse võlgnevuse ja kasumi muutustes. Seejärel viiakse läbi intervjuud valimisse kuulunud Eesti põllumajandusettevõtete krediidihaldusega tegelevate isikutega.

Eesti Statistikaameti andmetel oli 2015.aastal põllumajandus, metsamajandus ja kalapüügi valdkonnas aasta ettevõtetel kokku nõudeid ostjate vastu 111 258€, mis aasta lõpuks tõusis 149 801€-ni. See näitab, et probleem on aktuaalne. Lisaks oli valitud tegevusvaldkonna ettevõtetel aasta alguses muid nõudeid, viitlaekumisi ja ettemakseid 125 684€, mis samuti aasta lõpuks tõusis 145 605€ peale. 2016.aastal oli aasta alguses antud ettevõtetel kokku nõudeid ostjate vastu 107 752€, mis tõusis aasta lõpuks 121 494€-ni. Muid nõudeid, viitlaekumisi ja ettemakseid oli 2016.aasta alguses 121 973€, mis aasta lõpuks tõusis 149 245€-ni.



Joonis 3. Muutused nõuetes ostjate vastu aastatel 2015-2016 (%). Allikas: Autori koostatud

Joonisel 3 on välja toodud nõuded ostjate vastu muutus põllumajanduse, metsamajanduse ja kalapüügi valdkonnas kokku ning ka alavaldkondade võrdlus. Muutus on väljendatud protsentides ehk kui mitu protsenti muutusid nõuded aasta lõpus aasta algusega võrreldes. Aastal 2015 tõusis nõuded ostjate vastu kogusumma põllumajandus, metsamajandus ja kalapüügi valdkonnas kokku aasta lõpuks 34,6%, võrreldes aasta algusega. 2016 aastal oli tegemist väiksema tõusuga ehk võrreldes aasta algusega nõuded ostjate vastu tõusid 12,8% võrra. Spetsiifilisemalt tõusis 2015 aastal taime-ja loomakasvatuse, jahinduse ja neid teenindavate muude tegevusalade valdkonnas antud näitaja aasta jooksul 64,4%, mis 2016 aastaga võrreldes oli tunduvalt suurem. Aastal 2016 antud valdkonnas nõuded suurenesid aastast 6,5%.

Metsamajandus ja metsavarumise valdkonnas oli aga pilt vastupidine. Aastal 2015 vähenesid nõuded ostjate vastu aastaga 13,2%, kuid järgneval aastal nõuded suurenesid 20,6%. Kalapüügi valdkonnas suurenesid nõuded aastal 2015 51,9%, kuid järgneval aastal suurenesid 31,0%. Vesiviljeluses toimus metsamajandus ja metsavarumisega sama liikumine. Aastal 2015 nõuded vähenesid 45,6%, kuid järgneval aastal suurenesid 14,2%.

Statistikaameti andmetel kahanes 2015 aruandeaasta kasum aasta lõpuks põllumajanduse, metsamajanduse ja kalapüügi valdkonnas 97%. Taime- ja loomakasvatuse, jahindus ja neid teenindavate tegevusvaldkondade kasum küll tõusis aasta lõpuks 48,2%, kuid metsamajanduses antud näitaja alustas aastat kasumiga, kuid lõpetas kahjumis. Kasum langes 100,6%. Kalapüük ja vesiviljelus tervikuna suurendas küll kasumit 128%, kuid vesiviljeluses eraldi lõpetati aasta veelgi suurema kahjumiga, kui aastat alustati. Kahjum suurenes 88,1%. 2016 aastal põllumajandus, metsamajandus ja kalapüügi aruandeaasta kasum vähenes 458,5%. Alamvaldkondades ainukesena suurenes kasum 2016 aruandeaastal kalapüük ja vesiviljeluses 2,25%, kuid eraldi vaadates nii kalapüügis kui ka vesiviljeluses kasum siiski langes.

Kasumi suurendamisele aitab kaasa see, kui ettevõtjad vähendavad krediidiriski allikaid ning tänu sellele teevad targemaid krediidiotsuseid. Statistikaameti välja toodud näitajad viitavad sellele, et Eesti põllumajandusettevõtetel on probleemiks koostööpartnerite arved, mida ei tasuta õigeaks tähtjaks.

Krediidiriskide maandamisest Eesti põllumajandusettevõtetes uurivate intervjuude koostamiseks ja analüüsimiseks kasutatakse kvalitatiivset andmekogumismeetodit.

Kvalitatiivsete meetodite rõhuasetus on protsessi mõistmisel ja tähenduste loomisel. Kvalitatiivsed meetodid rõhutavad sotsiaalselt konstrueeritud reaalsuse olemust, mis annab võimaluse avatud vastuste kaudu uurida, kuidas sotsiaalset kogemust luuakse ning sellele indiviidi poolt tähendus antakse. (Denzin & Lincoln 2000)

Andmeid koguti kasutades standardiseerimata intervjuud põllumajandusettevõtete juhatuse liikmete ja finantsjuhtidega. Standardiseerimata intervjuudena käsitletakse poolstruktureeritud ja struktureerimata intervjuusid, mille puhul intervjuueeritaval on võimalik vastata küsimustele täiel määral oma sõnadega (Lepik jt 2014). Bakalaureusetöös viiakse läbi poolstruktureeritud intervjuud. Andmeid analüüsitakse kvalitatiivse sisuanalüüsi (intervjuu vastused) kaudu.

Küsimused saadeti ettevõtetele 2.mail 2017 ning viimased vastused saadi 19.mail 2017. aastal. Intervjuu koosnes 13 avatud küsimusest.

Intervjuud (Lisa 1) viidi läbi e-maili teel. Kontakt loodi ja lisainformatsiooni saadi telefonivestluse kaudu. Intervjuu küsimused on koostatud tuginedes rahvusvaheliselt läbiviidud uuringutele ja teoreetilistele allikatele (Brown, Moles 2014, Bastos, Pindado 2012, Elsilä 2015), mis olid esitatud uurimuse teoreetilises raamistikus ning mis andsid ainekst tulemuste saamiseks vajamineva informatsiooni kogumiseks. Intervjuu küsimused 1-9 on koostatud tuginedes Brown, Moles (2014), Bastos, Pindado (2012), Elsilä (2015) töödele, mis soovivad alustada laima tegutsemisviisi ja oragnisatsioonipoliitika uurimisest. Küsimused 10-13 esitati tulenevalt rahvusvahelistes uurimustes (Better Payment Practice Group 1999) kasutusel olevatest meetoditest ja soovitustest, mis annavad vastuseid antud teema uurimiseks.

Valim, kuhu lõpptulemusena kuulus 12 põllumajandusettevõtet (n=12), moodustati Eesti Põllumajandus-Kaubanduskoja liikmete seast. Need on tunnustatud ja mitmekülgsed põllumajandusega seotud ettevõtted. Autor sorteeris valimisse kuuluvad ettevõtted 2015. aasta müügitulu suuruse järgi.

Andmed müügitulu kohta saadi võeti taustakontrolliportaalist Inforegister.ee, kus müügitulu ehk portaalis nimetatud käibe suurus on igaühele tasuta kättesaadav. Inforegister.ee portaali kuulub ettevõttele Register OÜ, mis omakorda kuulub Eesti ühte suurimasse krediidihalduskontserni. Register OÜ emaettevõte Kredix OÜ on võlahaldusettevõte, mis on turul olnud juba üle kümne aasta.

Inforegister.ee portaalist on võimalik saada detailne ülevaade usaldusväärsetest andmetest, mis saadakse Maksu- ja Tolliametilt ning Äriregistrist. Antud portaalist on võimalik kätte saada ettevõtete võlainfo nii riiklikul kui ka erasektori tasandil. Lisaks sellele on nähtavad ka võlaajalood, kust leiab infot selle kohta, kas ettevõttel on eelnevalt tekkinud võlgasid. Samuti saab kätte majandusaastaaruandeid. Välja on toodud tähtsamad majandusnäitajad, mida saab erinevate aastatega omavahel võrrelda, kuid samas on võimalik ka täisversioon majandusaastaaruandest alla laadida.

Samuti saab portaalist Inforegister.ee ülevaate ettevõtte, selle juhatuse liikmete ja omanike praeguste ja endiste seoste kohta ning vaadata, kellega on varasemalt juhatuse liige koostööd teinud või mis ettevõtte juhatusse kuulunud. Sama infot näeb ka ettevõtte omanike kohta ning seda informatsiooni, kui suurt osalust omatakse.

Lisaks on võimalus panna ka kliendid seiresse. Seire teavitab kohe, kui monitoorimise all olevatel ettevõtetel toimub muudatusi (võlgade tekkimine, juhatuse liikme vahetus jms).

Müügitulu jagas autor omakorda kuueks grupiks. Esimesse gruppi kuulusid ettevõtted, mille müügitulu jäi vahemikku 0-500 000€, teise gruppi kuulusid ettevõtted, mille müügitulu jäi vahemikku 500 001-1 000 000€, järgmise grupi moodustasid ettevõtted müügituluvahemikus 1 000 001-5 000 000€, neljandasse gruppi kuulusid ettevõtted vahemikus 5 000 001-10 000 000€ müügituluga, viienda grupi moodustasid ettevõtted, mille müügitulu jäi vahemikku 10 000 001-20 000 000€ ja viimasesse gruppi kuulusid ettevõtted, mille müügitulu oli suurem kui 20 000 000 eurot.

Tabel 2. Valimi profiil. *Allikas:* Autori koostatud

Ettevõtte (pseudonüüm)	Tegevusvaldkond	Müügitulu vahemik (EUR)
A	Piimakarja- ja teraviljakasvatus	0-500 000
B	Teraviljakasvatus	0-500 000
C	Piimakarjakasvatus	501 000-1 000 000
D	Valmissööda tootmine, eraviljakasvatus	1 000 000-5 000 000
E	Piimakarjakasvatus	5 000 000-10 000 000
F	Piimakarjakasvatus	10 000 000-20 000 000
G	Liha- ja linnulihatoodete tootmine	10 000 000-20 000 000
H	Teraviljakasvatus	>20 000 000
I	Teraviljakasvatus	0-500 000
J	Segapõllumajandus	5 000 000-10 000 000
K	Piimakarja- ja teraviljakasvatus	1 000 000-5 000 000
L	Teraviljakasvatus	501 000-1 000 000

Tabelis 2 on välja toodud ka tegevusvaldkonnad, kuhu uuritavad ettevõtted kuulusid. Järgnevalt juhuvaliku kaudu ettevõtete valimine, kellega saadi kontakt, mistõttu on uurimistöö valimiks juhuvalim.

2.2 Eesti põllumajandusettevõtete meetodid krediidiriskide maandamiseks

Bakalaureusetöö raames viidi läbi intervjuud 12 Eesti põllumajandusettevõtte krediitpoliitika eest vastutavate isikutega, finantsjuhi või juhtkonnaga. Kuigi valim oli suhteliselt väike võrreldes kogu Eesti põllumajandusettevõtete hulgaga, siis annavad uurimuse valim ja tulemused aimu sellest, kuidas on võimalik erinevate suurustega põllumajandusettevõtetes ning põllumajanduses üldiselt krediidiriske maandada.

Esimese kolme küsimusega sooviti teada saada kliendibaasi iseloomustavaid tunnuseid. Kliendibaasi suurust, päritolu ning kui suures osa klientidest on erakliendid ja kui suur osa ärikliendid. Kliendibaasi suuruselt olid valimis toodud ettevõtted küllaltki sarnased. 58,3% ettevõtetest jääb kliendibaasi suurus vahemikku 0-100 klienti. Olgu selleks siis 2-3 kindlat partnerit, kellega on juba enne saagi saamist reeglina hinnad fikseeritud ja lepingud sõlmitud, või aastas keskmisena maksimaalselt 10 klienti või ongi ca 100 klienti. 25% valimis toodud ettevõtetest jääb kliendibaasi suurus vahemikku 101-500 klienti. Sinna vahemikku jäid ettevõtted, kes tõid välja, et neil on kliente umbes 150, 200 ringis või aastas 300 klienti. 16,7% ettevõtetest oli rohkem kui 500 klienti. Tegemist oli suurettevõtetega, mille müügitulu oli üle 30 000 000€.

Väliskliente (eksportkliente e välismaaettevõtted, kes ostavad Eesti ettevõtete tooteid või teenuseid) oli pigem vähem kui kodukliente (Eesti ettevõtted, kes ostavad teiste Eesti ettevõtete tooteid või teenused). Leidus ettevõtteid, millel oli 4-6 välisklienti ja leidus ka selliseid, millel oli 1-2 välisklienti. Kommenteeriti lisaks, et enamikel juhtudel hõlmavad 1-2 välisklienti endas väikeste seemntete ostusid Läti või Soome (kuni 1000€), kuid mõnel aastal ka paar koormat nuumapulle Saksamaale, kui Eesti kokkuostuhind on väga madal. Neli ettevõtet turustavad ainult Eesti klientidele. Ühel ettevõttel kuulub käibe mõttes päris suur osa välisklientidele. Põhjusel, et sügisel müüvad nad saaki suurte laevadega ka läände.

Valimisse kuulunud ettevõtetest kõigil olid suurem osa kliente ärikliendid. Viiel ettevõttel olid kõik kliendid ärikliendid. Üks nendest viiest kommenteeris, et kõik on ärikliendid,

kuid reaalsuses on siiski ette tulnud talve kohta mõni eraisik, kes on palunud tõstukiga lund õuest ära viia või tõmmata välja porisse kinni jäänud sõidukit. Aastas on selliseid juhuseid umbes 1-2 ja raha saamine nende käest ei ole probleem. Tihti on ka nii, et tegu on selliste naabritega, kes on ka antud ettevõtte poolt kasutatava põllumaa omanikud ning ettevõtte juhi arvates heanaaberlikud suhted eeldavadki raha mitte võtmist. Teistel valimis toodud ettevõtetel jääb ärikliendi osakaalu protsent vahemikku 80-95%. Üks ettevõtte kommenteeris lisaks, et selle 95% hulka kuuluvad ka FIE-d.

Valimisse koondatud ettevõtetest väljastavad kõik oma toodet või teenust arve ehk krediidi alusel. Maksetähtajad varieeruvad oleneb ettevõttest 7 päeva, 14 päeva või 30 päeva. Valimisse kuulunud põllumajandusettevõtete tegevusvaldkonnad on väga varieeruvad. Esindatud on teraviljakasvatus, piimakarjakasvatus, piimatootmine, lihatööstus. Osade ettevõtete tegevusvaldkond hõlmab mitut eelnimetatud valdkonda. Ühel vastanul on põllumajandusliku tootmisega tegelevad 1-2 klienti, kes ostavad heinaseemneid ja nendega on tähtaeg kokkuleppel, kui laekuvad põllumajandustoetused. Nendele võib isegi olla maksetähtaeg 6 kuud. Tegutsetakse ka nii, et antakse enamus klientidele maksetähtaeg, kuid uutele, vastloodud ettevõtetele müüakse alguses ettemaksuga. Samamoodi tehakse ka ebakorrekse krediidiajalooaga ettevõtete korral.

Leidus ka selline ettevõtte, mis müüs oma toodangut lepingu alusel. Hinna fikseerivad jooksvalt börsihindade alusel ning toodangu annavad üle ka vastavalt vajadusele. Vajaduspõhiselt väljastavad ka arveid. Lisaks lepingutele kasutatakse ka faktooringut.

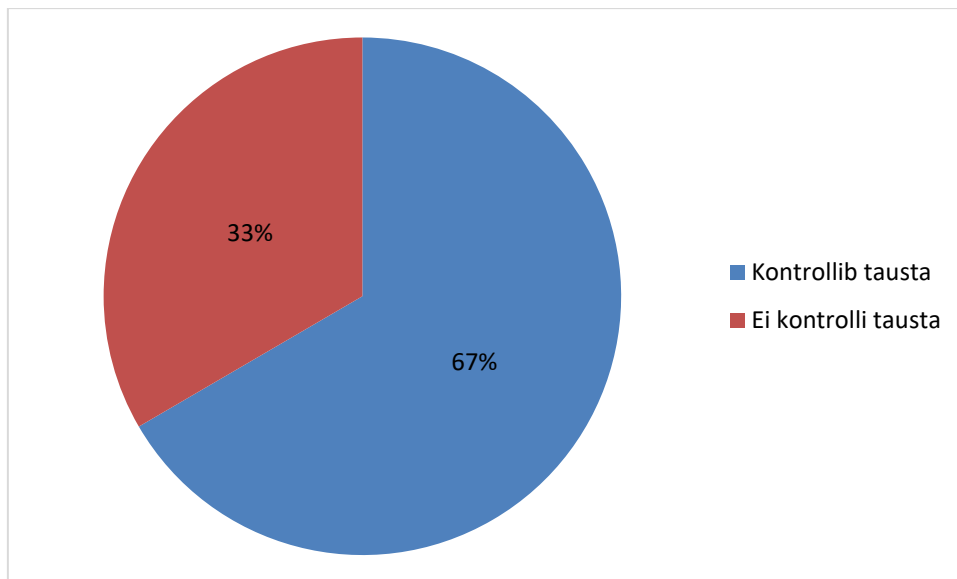
Enamik ettevõtteid kasutavad ettemaksu väga vähe. 90% ettevõtetest müüvad klientidele ikkagi krediidi alusel. Ettemaksu kasutataksegi mõndade üksikute klientide korral. Põhjusteks toodi välja halb maksekäitumus, kas siis omadest kogemustest või siis turul levivast informatsioonist, või kui on tegemist täiesti tundmatu ettevõttega. Mõni üldjuhul ettemaksu ei nõuagi, kui siis ainult 1-2 väikekliendi aastas. Leidus ka ettevõtteid, mis üldse ettemaksuga müüki ei ole kunagi kasutanud või siis viimastel aastatel ei ole sellist vajadust olnud.

Kõigil vastanutest ettevõtetest olid tugevalt ülekaalus pikaajalised kliendid, kellega on koostööd tehtud aastaid. Kahel ettevõttel olidki ainult pikaajalised kliendid. Teistel jäi protsentuaalselt pikaajaliste klientide osakaal vahemikku 80-90% kogu kliendibaasist. Leidus ettevõtteid, millel tuleb aastas 2-3 uut klienti ja leidus ka aastas 5-6 uut klienti saav

ettevõtte. Lisaks kommenteeris üks ettevõtte, et põhitoodangu osas, milleks neil on piim, liha, raps, teravili ja heinaseeme, on neil aastaid kindlad kliendid olnud. Siiski heinaseemnete müügi puhul võib aastaga lisanduda või vahetuda 7-10% klientidest. Ühel vastanul on tänaseks umbes 90% pikaajalised kliendid. Aastas keskmiselt tuleb juurde 1 või 2 uut tehingupartnerit, kes üldjuhul on ühekordsed. Kommentaariks lisati, et kui tuleb võõras või tundmatu firma pakkuma eriti soodsat tehingut, siis elu on õpetanud, et see ei saa tõene olla ja tasub nendest eemale hoida.

Taustakontrolli sooritamine kliendile enne tehingu tegemist on valitud ettevõtete seas küllaltki aktuaalne. Nagu jooniselt (Joonis 5) näha, siis 66,6% ettevõtetest sooritab enne tehingu tegemist kliendile taustakontrolli. Üks ettevõtte tõi välja, et uute tundmatute klientide kohta uurivat infot internetist ja maksehäireteregistrist, kuna aga enamus nende kliente on tegevad põllumajanduses, siis on infot võimalik saada ka teistelt põllumajandustootjatelt. Antud ettevõtte on põllumajandustootmisega tegelenud väga-väga kaua ning oma ringis on neil tutvusringkond suur, kust on siis võimalik lisainformatsiooni saada. Leidus ka selline ettevõtte, kes kontrollib küll tausta, kuid neil enamus kliente on suured firmad, millega on pikaajaliselt koostööd tehtud, siis kontrollimist tihti ette ei tule.

33,4% ettevõtetest ei kontrolli tausta. Põhjusteks toodi välja, et koostöökogemus klientidega on niivõrd suur, et tunnevad klienti ning teavad tema hetkeolukorda. Ühel ettevõttel on tavaliselt väiksemahulised teenused, mis sisaldavad endas mõni tund tööd, ning need on soovitatud kellegi tuttava poolt. Summad antud teenustega seoses ei ole väga märkimisväärsed ja pigem ongi lihtsalt vajadus tutvavatele abiks olla.



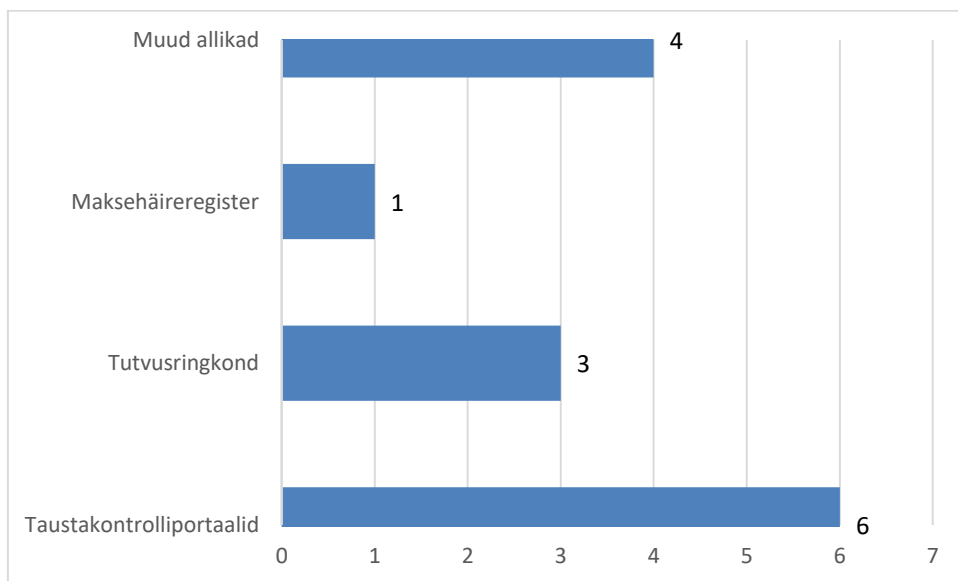
Joonis 5. Taustakontrolli sooritamine kliendile valimis toodud ettevõtete poolt enne tehingu tegemist *Allikas:* Autori koostatud

Tausta kontrollides pööratakse peamiselt tähelepanu ettevõtte majandusnäitajatele ja maksekäitumisele. Majandusnäitajatest töid kaks ettevõtet välja kasumi, omakapitali osakaalu, kohustuste osakaalu bilansist. Üks ettevõtte lisas sinna veel käibekapitali suhte lühiajalistesse kohustustesse, kinnistute arvu ja suuruse ja lisati veel ka käibe suuruse tähtsus.

Neli ettevõtet uurivad ka võlainformatsiooni enne tehingu tegemist. Peamiselt jälgitakse riiklike maksuvõlgasid, kuid leidis ka ettevõtteid, kes uurivad võlgasid teistele ettevõtetele ja kui pikaajalised need võlad on. Kaks ettevõtet pidasid oluliseks teada juhatuse liikme tausta, et kellega juhatuse liige varasemalt seotud on olnud ning kas juhatuse liikmel on varasemate ettevõtetega seoses mingeid kohustusi.

Allikaid, kust saada informatsiooni ettevõtte kohta, on väga mitmeid. Joonisel 6 on välja toodud peamised allikad, mis selgusid intervjuu tulemustest. Valimis toodud ettevõtetest kuus tükki vaatavad ja otsivad informatsiooni taustakontrolliportaalidest. Välja toodi Eesti kaks suurimat taustakontrolliportaalid Inforegister ja E-Krediidiinfo. Kolm ettevõtet saavad endale vajaliku informatsiooni kätte tuttavatelt. Infot vahetatakse sektori sees ja uuritakse nendelt, kes on antud kliendiga varasemalt tehinguid teinud või kokku puutunud.

Üks ettevõtte kontrollib pidevalt ka maksehäirete registrit, kas ettevõtetel on võlgnevusi või mitte. Ametlik maksehäirete register kuulub ka E-Krediidiinfo alla. Neli ettevõtet saavad vajaliku informatsiooni kätte muudest allikatest. Välja toodi Eesti Maksu-ja Tolliamet, kinnisturaamat, Riigi Teataja, Äriregistri, aastaaruanded, FIE deklaratsioonid ja muud ametlikud teadaanded. Eraklientide kohta vastati, et peamine informatsiooni allikas on sotsiaalmeediakanal Facebook.

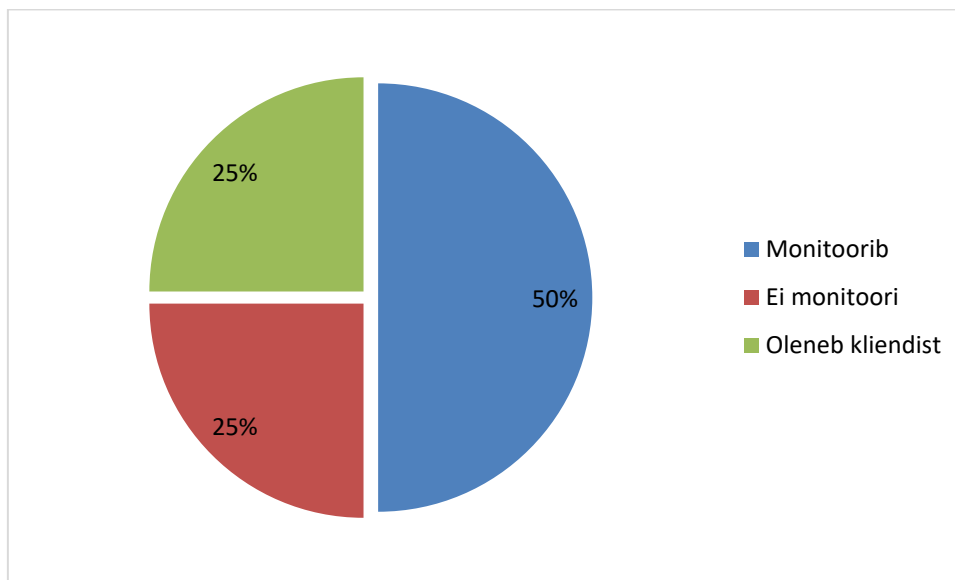


Joonis 6. Ettevõtete poolt kasutatavad taustainformatsiooni allikad *Allikas: Autori koostatud*

Enamus (80%) ettevõtete esindajatest tõid välja, et informatsioon teiste ettevõtete kohta on suhteliselt kergesti kättesaadav. Kaks ettevõtet vastasid, et kuna neil taustakontrolli vajadus puudub, siis nad ei oska päris täpselt info kättesaadavuse kohta vastust anda. Ühe ettevõtte jaoks võiks E-Krediidiinfo sellist informatsiooni pakkuda, kuid see on tasuline ja neil ei ole tekkinud vajadust kõnealuse teenuse eest tasuda (kulud ei kataks tulusid). Lisaks ei usutud, et oleks võimalik väga objektiivset infot nimetatud portaalidest saada, kuna olukorrad võivad muutuda väga kiiresti. Samas üks ettevõtte, kes tausta ei kontrolli, arvas siiski, et info kogumine taustakontrolliks on suhteliselt lihtsalt kättesaadav. Üks ettevõtte arvas, et üldjuhul on võimalik seda informatsiooni kätte saada, kuid kättesaadavus on keskmine, sest tuleb kasutada erinevaid allikaid, kuid võiks saada kogu informatsiooni ühest kohast.

50% vastanutest (Joonis 7) monitoorivad kliente ka pärast tehingu tegemist, et olla kursis koostööpartneri olukorraga. Monitoorimisvahenditest tõi üks ettevõtte välja, et neil on

tellitud seireteenus Inforegistrist või E-Krediidiinfost. 25% vastanutest ei jälgi üldse pärast tehingut oma partnerite olukorda. Põhjuseks toodi välja, et ei ole nii suuremahulisi tehinguid tundmatute partneritega, et oleks mõtet kulutada selle peale aega. Samuti 25% vastanutest jälgivad vastavalt vajadusele. Kõikidel klientidel ei jälgi, kui aga hakkavad tekkima viivitused maksmisel, siis hakkavad jälgima.



Joonis 7. Ettevõtete poolne kliendi tehingujärgne monitoorimine *Allikas:* Autori koostatud

Kõikidel intervjueritud ettevõtetel esineb viivitusi arvete laekumisega. Viiel ettevõttel tuleb seda lausa regulaarselt ette ning nendega tuleb pidevalt tegeleda. Kolmel ettevõttel tuleb viivitamist ette, kuid mitte olulisel määral. Ühel neist jätavad aastas 3-5 klienti arve maksmata ja need nõuded tunnistavad nad lootusetuteks, sest tegemist on väikeste klientidega ning väheoluliste summadega.

Üks ettevõtte vastas, et viivitust tuleb ikka ette, kuid üldjuhul teavitatakse neid enne maksetähtaega ja siis nad oskavad arvestada viivitustega. Leidus ka selline ettevõtte, millel on raha saamata jäänud 25 aasta jooksul ainult ühe arve eest ja seegi ei ole ettevõtete sõnul märkimisväärne summa. Samuti on ka ettevõtte, millel on hetkel üks laekumata arve eelmise aasta oktoobrist mahus 80€ ning see on viie aasta ainuke selline arve. Peamised laekumiste probleemid jäid eelmise sajandi sisse.

Viimaseks küsis autor ettevõtete juhtidelt, kas nende arust on krediidirisk suurem pigem äriklientide või äriklientidega ja millest see tuleneb. Siinkohal leidis väga erinevaid vastuseid. Leidus juhte, kes arvasid, et suurem risk on siiski äriklientidega. Arvati, et

erakliendid riskivad isikliku varaga ja on seetõttu ettevaatlikumad. Kaks ettevõtet arvasid, et kõige suurem risk on väiksemat sorti äriklientidega. Üks neist tõi välja jaekaubanduse ja restoranid, et nendes valdkondades on pidevalt uusi katsetajaid, kellest osa õnnestub ja osa mitte. Teine märkis ära, et nende kogemuse põhjal osa neist väikeettevõtetest on aasta jooksul likvideeritud või on sattunud rahalistesse raskustesse, kuid siiski päris pahatahtlikku arvete maksmata jätmist ei ole nad märganud.

Ühe ettevõtte esindajad tõid välja, et isikud maapiirkonnas on pigem ausad, seega võimalus saada petta mõnelt firmalt on suurem. Tegu saab olla, kas petturlusele rajatud äriideega või tahtmatute makseraskustega mõne petturi partnerfirma tõttu. Leidus ka sellised ettevõtted, kellel erakliendibaas praktiliselt puudub, kuid arvas, et üldiselt taandub see mõlemal juhul inimestele, kes asjaga tegelevad. Olenemata sellest, kas ta on eraklient või äriklient. Kõik algab suhtumisest. Üks ettevõtte oli arvamisel, et suurem risk on erakliendiga, sest nende tausta on keeruline kontrollida. Seetõttu ka antud ettevõtte eraklientidega ei tegele. Samuti leidus ka üks ettevõtte, kes ütles, et nendel krediidirisk puudub, kuid arvas, et kindlasti on teema oluline jaemüüjate jaoks.

2.3 Järeldused ja ettepanekud

Tulemustest võib järeldada, et sissejuhatuses mainitud võrdlust ettevõtete vahelise müügiga tegeleva ettevõtluse ja erakliendikeskse ettevõtluse krediidiriskide vahel on keeruline teha põhjusel, et enamus valimisse kuulunud ettevõtete kliendibaas koosneb peamiselt (90%) äriklientidest. Olulisi erinevusi seega kliendibaasist lähtuvalt ei tulnud välja.

Küll aga saab järeldada, et taustakontrolli sooritamine on ettevõtete seas küllaltki levinud krediidiriski maandamise strateegia. Valimis toodud ettevõtetest enamus ikkagi kontrollib uutel klientidel tausta ühel või teisel viisil. Olgu selleks siis taustakontrolliportaalide kasutamine või tuttavate ja partnerite kaudu saadud informatsiooni teadvustamine.

Ettepanekuna soovitab töö autor kindlasti ettevõtetel jätkata taustakontrolli sooritamist ja nendel ettevõtetel, mis veel ei ole kasutusele võtnud antud meetodit, tasub seda kindlasti teha.

Kindlasti tuleb ka teadlik olla, millele tähelepanu pöörata. Krediidisobivuse hindamisel tuleks kindlasti tähelepanu pöörata bilansile, kasumiaruandele ja rahavoogude aruandele. Bilanssi uurides saame üsna põhjaliku ülevaate varade seisust ning kohustuste ja omakapitali suurusest. Nende andmete põhjal saab teha hinnangu ettevõtte võime kohta täita oma kohustusi ehk saab teha järeldusi maksevõimelisuse kohta.

Kasumiaruanne annab ülevaate firma puhaskasumist või –kahjumist mingil kindlal perioodil. Seetõttu saab kasumiaruande põhjal omakorda järeldada, kui kasumlikult ettevõtte töötab. Rahavoo aruandes on esitatud sissetulevad ja väljaminevad rahavood liigitatuna kolme rühma: rahavood äritegevusest, investeerimistegevusest ja finantseerimistegevusest. Reeglina peavad äritegevuse rahavood olema positiivsed ehk äritegevus peab ettevõttesse raha sisse tooma. Teise kahe rahavoo üle otsustamine vajab sisulisemat lähenemist ning selles osas nii kindlaid reegleid pole.

Siinkohal tuleb muidugi arvestada, et ettevõtte bilanss iseloomustab vaid konkreetset ajahetke ega võimalda seetõttu väga kindlalt määratleda kliendi hetkeolukorda ja maksevõimet. Seetõttu on väga oluline lisaks raamatupidamisaruannetele arvestada ka muude taustaandmetega (ettevõtte vanus ja maine).

Taustakontrolli sooritamisel ei tasuks piirduda ainult ettevõtte tausta uurimisega. Väga oluline on ka juhatuse liikmete taust ning senine tegevus. Oluline on juhatuse liikme tausta uurimine seetõttu, et olla teadlik, kas antud isikul on varasemalt mingeid võlgasid või ebaõnnestunud ettevõtteid. Tänapäeval on Eestis väga aktuaalne olukord, kus ettevõtja annab võlgades ettevõtte nõ tankistile ehk isikule, kes võtab võlgades ettevõtte üle ning jätab ettevõtte seisma. See tähendab, et ettevõttes ei toimu aktiivset tegevust ning ei esitata deklaratsioone ega majandusaastaruandeid. Äriregister aga kustutab ettevõtte, millel on kolm aastat majandusaastaruanded esitamata. Võlad kustutatakse koos ettevõttega ning pahatahtlikul ettevõtjal on võimalus alustada uue ettevõttega sama skeemi.

Põllumajandusettevõtjad rõhutavad maapiirkondade inimeste ja ettevõtete aususele, mistõttu tundus justkui nende puhul oleks krediidiriski tekkimine väiksem, kuid eraldi piirkondade näiteid ei toodud. Kui võrreldi era- ja ärikliente, siis toodi välja, et äriklientidele krediidi võimaldamine on riskantsem ning potentsiaalsed riskid tuleb hästi kaardistada ja püüda läbimõeldult maandada.

Käesoleva bakalaureusetöö tulemusena selgus, et kasutatakse krediidiriski maandamise vahendina ka faktooringut. Valimis toodud ettevõtete seas tõi faktooringu välja ainult üks ettevõte, kuid autoril tuleb oma igapäevatöös siiski ette veel selliseid ettevõtteid, kes faktooringu teenust kasutavad.

Kindlasti väga tõhus strateegia krediidiriskide maandamiseks on olemasolevate klientide tihe monitooring. Tehingu järgselt klientide monitoorimine võimaldab ettevõttel võimalikult kiiresti teada saada kliendil tekkinud probleemidest, mis võivad mõjutada kliendi võimekust täita oma kohustusi võlausaldajale. Eestis on olemasolevate klientide monitoorimine väga lihtsasti teostatav taustakontrolliportaalide kaudu. Portaalid võimaldavad lisada ettevõtteid seiresse ning võlausaldajale hakkavad tulema, kas siis meili teel või vastava rakenduse kaudu teated kliendiga seotud muudatuste kohta.

Krediidiriski maandamise strateegiaks saab vähesel määral nimetada ka ettemaksu küsimist uutelt klientidelt. Selline teguviis annab esmase kindluse senikauaks kuni õpitakse klienti paremini tundma. Uutelt klientidelt ettemaksu küsimist kasutas ka üks valimis toodud ettevõte.

Tulemustes ei kajastatud valimi moodustamise aluseks valitud müügitulu suurust seetõttu, et ei esinenud olulisi erinevusi krediidiriskide maandamise strateegiates. Küll aga saab vastustest järeldada, et väiksema käibega ettevõtted saavad informatsiooni klientide tausta kohta nende jaoks efektiivsemalt koostöövõrgustikust, tuttavatelt, sest suurema käibega ettevõtete poolt enam kasutusel olevad taustainformatsiooni portaalidesse investering on mitmete väiksema kasumiga ettevõtete jaoks liialt kulukas. Alati on ka erandeid, mistõttu ei saa tulemusi üldistada kõikide Eestis tegutsevate väiksema käibega põllumajandusettevõtetele.

KOKKUVÕTE

Eduka ja efektiivse ettevõtluse üheks alustalaks on riskide viimine minimaalseks. Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgiks oli välja selgitada, milliseid meetodeid ja strateegiaid kasutavad Eesti põllumajandusettevõtted krediidiriskide maandamiseks. Eelnimetatud eesmärgi saavutamiseks jagati töö kaheks osaks: teoreetiliseks ja empiiriliseks.

Teoreetilises osas defineeriti mõiste „risk“ ning avati konkreetsemalt krediidiriski olemus ettevõtluskontekstis. Teoreetiline osa koosnes kolmest peatükist, millest esimeses avati ja selgitati krediidiriskide mõiste ja liigid lähtudes erinevatest krediidiriski teoreetikute seisukohtadest. Teises peatükis keskenduti krediidiriski hindamisele ettevõtluses toetudes mitmele rahvusvaheliselt läbiviidud uuringule ning toodi välja võimalikud vahendid ja strateegiad krediidiriskide maandamiseks põllumajandusettevõtetes. Lisaks avati ka agentuuri teooria definitsoon, millele bakalaureusetöö tugines.

Andmete kogumiseks ja analüüsimiseks kasutas autor kvalitatiivseid meetodeid. Andmete kogumiseks kasutati poolstruktureeritud intervjuu meetodit. Andmeid analüüsiti kvalitatatiivse sisuanalüüsi kaudu. Intervjuud põllumajandusettevõtete krediidipoliitika eest vastutavate isikutega (juhatuse liige, finantsjuht) viidi läbi maikuu 2017. aastal.

Valimisse, mis moodustus juhuvaliku teel, kuuluvad ettevõtted Eesti Põllumajandus-Kaubanduskoja liikmeskonnast. Valimi kriteeriumite määramiseks kasutati taustakontrollivõimalust pakkuvat portaali Inforegister.ee, mis võimaldas saada laialdast informatsiooni valimisse kuuluvate ettevõtete klassifitseerimise kohta.

Bakalaureusetöö tulemused näitasid, et ühel või teisel viisil ikkagi enamik valimisse kuulunud Eesti põllumajandusettevõtteid maandavad krediidiriske. Täheldati, et üldjuhul on krediidiriskid suuremad äriklientidega.

Erakliendid vastutavad üldjuhul oma varaga ning ei soovi seetõttu suuri riske võtta. Ettevõtetevahelises tehingus, mille puhul võetakse krediiti, kasutatakse enamasti kaubanduskrediiti, mille kaudu määratakse kas tähtajaline arve või järelmaksuvõimalus.

Huvitava tulemusena tuli välja, et 25% vastanutest ei jälgi pärast tehingut oma partnerite makseseisu. Põhjuseks toodi välja, et ei ole nii suuremahulisi tehinguid tundmatute

partneritega, mistõttu tundus see liigse ajaraiskamisena. Detailsemat informatsiooni hakatakse koguma ja makseseisu jälgima alles siis, kui tekivad probleemid või makseraskuse tõttu suurem risk.

Enimlevinud krediidiriski maandamise meetod on enne tehingu sõlmimist taustakontrolli sooritamine kliendile. Selle jaoks kasutatakse väga erinevaid meetodeid. Vajalik informatsioon saadakse üldjuhul kätte internetist. Allikadena kasutatakse Äriregistrit, Eesti Maksu- ja Tolliametit, erinevaid taustakontrolliportaale ja muud internetist kättesaadavat informatsiooni. Samuti saadakse vajalikku informatsiooni tuttavatelt ja pikaajalistelt partneritelt.

Kõikidel intervjueritud ettevõtetel esineb viivitusi arvete laekumisega. Leidus neid, kus tuleb viivitusi ette regulaarselt ja vähem neid, kus aeg-ajalt esineb suuremaid viivitusi tagasimaksetega. Ühel neist jätvad aastas 3-5 klienti arve maksmata ja need nõuded tunnistavad nad lootusetuteks, sest tegemist on väikeste klientidega ning väheoluliste summadega.

Tulemustest selgus samuti ka tehingujärgse kliendi monitoorimise tähtsus Eesti põllumajandusettevõtete seas. Suurem osa ettevõtteid leidsid, et on oluline teada ka pärast tehingu tegemist, kuidas nende kliendil läheb ja kui tõenäoline on, et enda raha selle kliendi käest kätte saadakse.

Autor tõi välja ühe ettepanekuna taustakontrolli sooritamise süvendamise ettevõtetes. Samuti pööras autor tähelepanu informatsioonile, mida peaks tausta uurides jälgima. Krediidisobivuse hindamisel tuleks kindlasti tähelepanu juhtida bilansile, kasumiaruandele ja rahavoogude aruandele.

Samas ei tasuks piirduda taustauuringut tehes raamatupidamisaruannetega. Kindlasti tasub ka vaadata juhatuse liikme tausta. Juhatuse liikme praegusi ning endisi seoseid teiste ettevõtete või isikutega. Bakalaureusetöö tulemused näitavad, et neid soovituslikke ettepanekuid on vajalik ja asjakohane hakata rohkem juurutama põllumajandusettevõtetes.

KASUTATUD KIRJANDUS

1. Avalike teenuste delegeerimine vabatahelistele 2014 uuringuaruanne. (2014). Tartu: Eesti Maaülikooli majandus- ja sotsiaalinstituut. <http://www.praxis.ee/wp-content/uploads/2014/12/teenuste-delegeerimine.pdf> (28.04.2017).
2. Andersson, F., Mausser, H., Rosen, D., Uryasev, S. (2001). Credit risk optimization with Conditional Value-at-Risk Criterion
 - a. <https://link.springer.com/article/10.1007%2FPL00011399?LI=true> (15.09.2017).
3. **Bastos, R., Pindado, J.** (2012). Trade credit during a financial crisis: A panel data analysis. *Journal of Business Research* 66 (2013). Elsevier, 614–620.
4. Better Payment Practice Group. (1999). How good are you at managing trade credit?
5. **Bielecki, R. T., Rutkowski, M. (2004).** Credit Risk: Modeling, Valuation and Hedging. Springer Science & Business Media.
https://books.google.ee/books?hl=en&lr=&id=GWzmCAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=credit+risk+definition&ots=6YihqCs4lC&sig=-aJ-t-EmKr1-LUnCjj0Uynab16k&redir_esc=y#v=onepage&q=credit%20risk%20definition&f=false(06.11.2017)
6. **Boot, A.W. A., Milbourn, T. T., Schmeits, A.** (2006). Credit Ratings as Coordination Mechanisms. The Review of Financial Studies, Volume 19(1).
<https://academic.oup.com/rfs/article-abstract/19/1/81/1578860/Credit-Ratings-as-Coordination-Mechanisms?redirectedFrom=fulltext> (6.11.2017).
7. **Bosse, D. A., Phillips, R. A.** (2016). Agency Theory and Bounded Self-Interest. *Academy of Management Review*. Vol. 41, No. 2, 276–297.
<http://dx.doi.org/10.5465/amr.2013.0420>
8. **Božović, M., Urošević, B., Živković, B.** (2011). Credit Rating Agencies and Moral Hazard. – *Panoeconomicus*. Nr2, lk 219-227.
https://www.researchgate.net/publication/275674734_Credit_Rating_Agencies_and_Moral_Hazard (30.04.2017).
9. **Brown, K., Moles, P.** (2014). Credit Risk Management: Introduction to Credit Risk Management Process and Techniques. Kõide nr. 3 (3.trükikordus). Edinburgh: Edinburgh Business School. 58. <https://www.ebsglobal.net/documents/course-tasters/english/pdf/h17cr-bk-taster.pdf> (26.04.2017).
10. Credit Risk Assessment s.a – *RiskArticles* <http://riskarticles.com/credit-risk-assessment/> (15.04.2017).
11. Credit Risk - *Audit IT*. https://www.readyratios.com/reference/analysis/credit_risk.html (10.04.2017).

12. Credit Risk – *InvestingAnswers, Inc.* <http://www.investinganswers.com/financial-dictionary/debt-bankruptcy/credit-risk-2933> (23.04.2017).
13. Credit Risk – *Investopedia.* <http://www.investopedia.com/terms/c/creditrisk.asp> (15.04.2017).
14. Credit Risk Management – *RiskArticles.* <http://riskarticles.com/credit-risk-management/> (5.11.2017).
15. **Denzin, N. K., Lincoln, Y. S.** (2000). Handbook of Qualitative Research. 2nd edition. London: SAGE Publications. <http://libguides.usc.edu/writingguide/qualitative> (15.04.2017).
16. **Dittman, J.P.**(2016). Protect against bad debt risk. What companies need to know about trade credit risk and insurance. <https://upscapital.com/wp-content/themes/upscapital/assets/uploads/DebtProtectionEbook.pdf> (6.11.2017).
17. Eesti Entsüklopeedia s.a. <http://entsyklopeedia.ee/artikkel/kommertskrediit1>(12.04.2018).
18. Eesti maaelu arengukava 2016. (2016). Tartu: Eesti Maaülikooli majandus- ja sotsiaalinstituut. <https://www.agri.ee/sites/default/files/content/arengukavad/mak-2014/mak-2014-arengukava-2016-08-11.pdf> (22.04.2017).
19. **Elisä, A.** (2015). Trade Credit Risk Management: The Role of Executive Risk-Taking Incentives.*Journal of Business Finance & Accounting*, 42(9) & (10), 1188–1215. doi: 10.1111/jbfa.12130
20. Esimene samm – *Finantsinspeksioon.*<http://www.fi.ee/?id=3226> (27.04.2017).
21. Euroopa Keskpanga määrus lg 21. (2016). Tartu: Eesti Maaülikooli majandus- ja sotsiaalinstituut.https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/celex_32016r0867_et_txt.pdf (29.04.2017).
22. Faktooring – *AS SEB Pank.* <http://www.seb.ee/ariklient/finantseerimine/kaubanduse-rahastamine/faktooring> (26.04.2017)
23. FECMA. (2015). Risk assessment in trade (commercial) credit. <http://www.fecma.eu/media/text/ECMG-Risk%20Assessment.pdf> (5.11.2017).
24. **Fletcher, G-G.** (2014). Hazardous Hedging: The (Unacknowledged) risks of hedging with credit derivatives. https://www.bu.edu/rbfl/files/2014/03/RBFL-Vol-33.2_Fletcher.pdf (04.05.2017).
25. **Giesecke, K.**(2004). Credit Risk Modeling and Valuation: An Introduction. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.479323> (6.11.2017)
26. Hedging Credit Risk – Case Study and Strategies. – *Qfinance.*<http://www.financepractitioner.com/financial-risk-management-checklists/hedging-credit-riskcase-study-and-strategies> (30.04.2017).
27. **Hint, B.**(2016). Makseviisid väliskaubanduses. https://www.eas.ee/wp-content/uploads/2016/08/Nordea_Makseviisid.pdf (6.11.2017).

28. **Holton, G.** (2004). Corporate Risk Management – *Glyn Holton*.
https://www.glynholton.com/notes/corporate_risk_management/ (26.04.2017).
29. IFRS 7. Appendix A (2007). <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs7> (11.03.2018)
30. Investopedia s.a <https://www.investopedia.com/terms/r/risk.asp> (2.05.2017)
31. Erlach, E., Jaagund, K. (2008). Krediit ja võlad. Krediidijuhtimise põhitõed.
[https://pood.aripaev.ee/Product/DownloadProductResourceFile/201\(6.11.2017\)](https://pood.aripaev.ee/Product/DownloadProductResourceFile/201(6.11.2017)).
32. **Kesler, E.** (2008). Emitent ja investor. [Õpiobjekt]
<http://www.rak.edu.ee/opiobjektid/vaartpaberid/index.html>
33. Krediidipoliitika – *Creditinfo Eesti AS*.
<https://www.creditinfo.ee/koolituskeskus/krediidipoliitika/> (10.04.2017).
34. **Kryzhanovskiy, N.** (2016). Erasiku krediidiriski hindava mudeli koostamine ettevõtte SNEL Grupp OÜ näitel. (Magistritöö) Tartu Ülikooli majandusteaduskond. Tartu.
https://dspace.ut.ee/bitstream/handle/10062/50418/kryzhanovskiy_nikolay.pdf?sequence=1&isAllowed=y (24.04.2017).
35. **Lepik, K., Harro-Loit, H., Kello, K., Linno, M., Selg, M., Stömpl, J.** (2014). Sotsiaalse analüüsi meetodite ja metodoloogia õpibaas. <http://samm.ut.ee/intervjuu> (14.04.2017).
36. Operationalism – *Stanford Encyclopedia of Philosophy*
<https://plato.stanford.edu/entries/operationalism/> (14.04.2017).
37. **Põldme, B.** (2015). *Business-to-business* müügistrateegia kujundamine OÜ Frog Plastic näitel. (Bakalaureusetöö). Tartu Ülikooli majandusteaduskond. Tartu.
http://dspace.ut.ee/bitstream/handle/10062/47654/poldme_birk.pdf (29.04.2017).
38. Real GDP per capita, growth and totals – *Eurostat*.
<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdec100> (27.04.2017).
39. Reference Entity – *Investopedia*. <http://www.investopedia.com/terms/r/reference-entity.asp> (16.04.2017).
40. **Saar, H.** (2017). Krediidiriski prognoosimise mudeli koostamine osaühing Amari Metals näitel. (Magistritöö). Tartu Ülikooli majandusteaduskond. Tartu.
https://dspace.ut.ee/bitstream/handle/10062/55501/saar_helen_.pdf?sequence=1&isAllowed=y (20.04.2017).
41. Subjective probability – *BusinessDictionary.com*.
<http://www.businessdictionary.com/definition/subjective-probability.html> (22.04.2017).
42. Tuletisväärtpaberid – *Finantsinspeksioon*. <http://minuraha.ee/tuletisvaartpaberid/> (27.04.2017).
43. **Titchener, M.** (2017). How Analytics Can Help You Quantify Your Trade Credit Risk
<https://www.marsh.com/uk/insights/risk-in-context/how-analytics-can-help-you-quantify-your-trade-credit-risk.html> (6.11.2017).

44. **Uus, M., Tatar, M., Vinni, R.**(2014). Avalike teenuste delegeerimine vabaühendustele 2014. Uuringuaruanne.
<http://www.praxis.ee/wp-content/uploads/2014/12/teenuste-delegeerimine.pdf>
(5.11.2017).
45. Uzialko, A. C.(2017). What Is B2B? <http://www.businessnewsdaily.com/5000-what-is-b2b.html>(6.11.2017).
46. Väärtpaberituru seadus. (vastu võetud 17.10.2001, viimati jõustunud 01.01.2002, osaliselt 01.05.2004). – *Riigi Teataja* <https://www.riigiteataja.ee/akt/114112015002> (19.04.2017).
51. What is Factoring? – *RTS Financial*. <http://www.rtsfinancial.com/guides/what-factoring>
(02.05.2017).
52. **Winkler, G.**(2008). Assessing Credit Risk of the Companies Sector.
<https://www.imf.org/external/np/mcm/financialstability/conf/nbr5.pdf> (6.11.2017).
53. **Woods, M., Dowd, K.** (2008). Financial risk management for management accountants.
http://www.cimaglobal.com/Documents/ImportedDocuments/cid_mag_financial_risk_jan09.pdf (19.04.2017).

LISAD

Lisa 1. Intervjuu küsimused

Krediidiriskide maandamine põllumajandusettevõttes.

1. Kui suur on Teie kliendibaas? (suurusjärg)
2. Kui suur osa kogu kliendibaasist on väliskliendid (kas üldse on?)?
3. Kui suur osa on erakliendid ja kui suur osa ärikliendid?
4. Kas Te müüte oma toodet või teenust krediiti või ettemaksuga? Kui jah, siis miks?
5. Kui eelmisele küsimusele vastasite mõlemat, siis kui suur osa kliendibaasist on ettemaksuga ja kui suur osa krediidi alusel?
6. Kui suur osa on pikaajalised kliendid ja kui palju tuleb keskmiselt uusi kliente juurde aastas?
7. Kuidas kontrollite klientide tausta enne, kui tehingu ära teete?
8. Kui kontrollite, siis kust kohast Te vajaliku informatsiooni kliendi (nii ärikliendi, erakliendi kui ka väliskliendi) kohta teada saate?
9. Millised näitajad või informatsioon Teile vajalik on teada kliendi tausta kohta?
10. Kas Teie arvates on Eestis krediiditausta kontrollimiseks vajalik informatsioon lihtsalt või raskesti kättesaadav? Palun põhjendage ja avage.
11. Kui tehing on tehtud, kas jälgite seejärel või hiljem ka kliendi majanduslikku olukorda, et näha, kas või kuidas majandusnäitajad on muutunud?
12. Kas tuleb Teil selliseid olukordi ette, kus arvete maksmisega viivitatakse või jäetakse üldse maksmata? Kirjeldage, mis on peamised põhjused?
13. Kas krediidirisk on suurem Teil pigem äriklientide või eraklientidega ja millest see Teie arvates tuleneb?

Suur tänu vastamast!

SUMMARY

One of the pillars of an successful and efficient business is certainly hedging risks to minimum. The purpose of this thesis is to find out what methods and strategies are used by the Estonian agricultural companies to hedge credit risk. To achieve abovementioned purpose the thesis was divided into two parts: theoretical and empirical. The theoretical part defines the term „risk“ and opens the nature of individual credit risk for the context of entrepreneurship. The theoretical part consists of three chapters, which focuse on assessing credit risks, possible tools and strategies to hedge the credit riskand opens the specifics and risks of agricultural companies.

Data was collected using a method of semi-structured interview. The data were analyzed through the qualitative content analysis. The sample, which includes companies with membership of The Estonian Chamber of Agriculture and Commerce, was formed by random selection.

The results revealed that the most prevalent method of credit risk mitigation is performing a background check to the customer prior to the conclusion of the transaction. Also the results showed the importance of the customers monitoring after the transaction among the Estoninan agricultural companies. An important corollary outlines the importance of background checks, which is particularly important among the agricultural enterprises, but there are companies that do not yet use enough sufficiently effective strategies for mapping and hedging credit risks. At the end of the thesis author makes its proposals to agricultural companies for hedging credit risks more effectively.

The author recommends dredging the background checks in companies. The author also drew attention to the information which should be monitored by examining the background.

Compatibility assessment of the credit should be given attetion to the balance sheet, income statement and cash flow statement. However, you should not be limited to check accounts when doing a background check. Board members background is also definitely worth a look. Board members current and previous links with other companies and individuals is also worth knowing.

Lihtlitsents lõputöö salvestamiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks ning juhendaja(te) kinnitus lõputöö kaitsmisele lubamise kohta

Mina, _____,

(Autori nimi)

sünniaeg _____,

1. annan Eesti Maaülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud lõputöö

_____,

(Lõputöö pealkiri)

mille juhendaja(d) on _____,

(juhendaja(te) nimi)

1.1. salvestamiseks säilitamise eesmärgil,

1.2. digiarhiivi DSpace lisamiseks ja

1.3. veebikeskkonnas üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile;

3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Lõputöö autor _____

(allkiri)

Tartu, _____

(kuupäev)

Juhendaja(te) kinnitus lõputöö kaitsmisele lubamise kohta

Luban lõputöö kaitsmisele.

(juhendaja nimi ja allkiri)

(kuupäev)

(juhendaja nimi ja allkiri)

(kuupäev)